

Convocatoria abierta para  
proyectos de investigación



Óscar Rodil Marzábal, María del Carmen Sánchez Carreira,  
Jorge Alberto López Arévalo, Emmanuel Arrazola Ovando

# Avances en el Patrón de Comercio Intra-industrial entre la Unión Europea y América Latina: Los Casos de Brasil y México





**EU-LAC FOUNDATION, 2016**

Hagedornstraße 22

20149 Hamburgo, Alemania

[www.eulacfoundation.org](http://www.eulacfoundation.org)

**AUTORES:**

Óscar Rodil Marzábal, Universidad de Santiago de Compostela, España (Director del estudio);

María del Carmen Sánchez Carreira, Universidad de Santiago de Compostela, España;

Jorge Alberto López Arévalo, Universidad Autónoma de Chiapas, México;

Emmanuel Arrazola Ovando, Universidad del Mar, México

**REVISIÓN Y EDICIÓN:** Anna Barrera y Viviana Lozano

**DISEÑO GRÁFICO:** Tina Jochemich, Jona Diedler

**IMPRESIÓN:** SCHARLAU GmbH

ISBN: 978-84-608-6312-0

DOI: 10.12858/0216ES1

Nota: Este estudio ha sido financiado por la Fundación EU-LAC. La Fundación EU-LAC es financiada por sus Estados miembros y por la Unión Europea. El contenido de esta publicación es responsabilidad únicamente de los autores y no se puede considerar como el punto de vista de la Fundación EU-LAC, de sus Estados miembros o de la Unión Europea.

Este libro se publicó en 2016.

Esta publicación tiene derechos de autor, si bien puede ser reproducida libremente por cualquier medio con fines educativos o para llevar a cabo acciones de promoción, mediación o de investigación siempre y cuando la fuente se cite apropiadamente. Los titulares de los derechos de autor solicitan que se les comuniquen los usos mencionados con el fin de evaluar su impacto. Para la reproducción de este texto en cualquier otra circunstancia, su uso en otras publicaciones, o su traducción o adaptación deberá obtenerse el permiso previo por escrito de la editorial.

En tal caso le rogamos se comunique con nosotros mediante nuestro correo electrónico:

[info@eulacfoundation.org](mailto:info@eulacfoundation.org)





# RESUMEN

En el presente estudio se analizan los cambios en el patrón de comercio intra-industrial (intercambio de variedades diferentes del mismo bien) entre la Unión Europea (UE) y los países de América Latina (AL) a lo largo de las dos últimas décadas, con especial atención a los casos de Brasil y México. En última instancia, se analiza en qué medida estas relaciones comerciales están pasando de un perfil tradicional basado en la complementariedad (inter-industrial) y en ventajas de tipo estático (dotación de recursos) a un perfil más moderno y competitivo, - fruto de una creciente especialización de tipo intra-industrial, basada en factores de carácter dinámico (economías de escala, diferenciación de productos...). El estudio parte del supuesto de que los cambios que afectan al patrón de comercio se relacionan con los flujos de inversión extranjera directa (IED), que protagonizan las empresas multinacionales. El interés y actualidad de la temática objeto de investigación se justifica por los cambios acontecidos en el plano económico mundial, que están dando lugar a un desplazamiento del eje de gravitación de la economía mundial y a una continua transformación de las cadenas de producción globales. En este sentido, el estudio pretende explorar cómo estos cambios se trasladan al patrón de comercio entre la UE y AL, en un contexto caracterizado por la superposición de los procesos de globalización, integración regional y deslocalización productiva. En el plano teórico, la investigación se nutre fundamentalmente de las aportaciones en el marco de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, que confluyen en la explicación del fenómeno del comercio intra-industrial, frente al comercio de tipo tradicional (inter-industrial). De forma adicional, se consideran aspectos de las Teorías Neo-Tecnológicas, tales como la Teoría del Ciclo de Vida del Producto, así como otras aportaciones en el marco explicativo de la IED, como el Paradigma OLI o la Teoría de la Plataforma Exportadora, entre otras, que caminan hacia la construcción de un marco integrador de las teorías del comercio y de la IED. El estudio se estructura en los siguientes siete apartados: 1) Revisión del marco teórico; 2) Mudanzas en el escenario económico mundial; 3) Panorámica del comercio e IED entre la UE y AL; 4) Análisis comparado de las barreras comerciales y a la IED; 5) Análisis de las pautas generales y sectoriales en el ámbito del comercio intra-industrial entre la UE y AL: los casos de Brasil y México; 6) Análisis de la IED de Brasil y México con sus principales socios de la Unión Europea; 7) Integración de ambas dimensiones en el marco input-output. La información estadística que sirve de base para el estudio procede de diversas fuentes. Para el análisis del comercio, los datos proceden fundamentalmente de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de Naciones Unidas (UN-Comtrade) y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (Datacomex). Para el estudio de la IED, la información procede fundamentalmente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Oficina estadística de la Unión Europea (Eurostat) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

# TABLA DE CONTENIDO

Avances en el patrón de comercio intra-industrial  
entre la Unión Europea y América Latina: los casos de Brasil y México

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>11</b>
 <b>1 El marco teórico del comercio intra-industrial y la inversión extranjera directa: hacia un marco explicativo integrado</b>	<b>15</b>
1.1. Aproximación teórica y conceptual al fenómeno del comercio intra-industrial	16
1.2. Aproximación al marco teórico y conceptual de la inversión directa internacional	21
1.3. Hacia la construcción de un marco explicativo integrado del comercio intra-industrial y la inversión extranjera directa	29
 <b>2 Mudanzas en el escenario económico mundial: globalización y cadenas globales de valor</b>	<b>31</b>
2.1. La globalización como motor de cambio de la economía mundial	31
2.2. La emergencia de las cadenas globales de valor	34
 <b>3 Las relaciones comerciales y productivas de la Unión Europea con América Latina en general y con Brasil y México en particular: una panorámica</b>	<b>39</b>
3.1. El comercio entre la Unión Europea y América Latina: caracterización y evolución	39
3.2. Acercando la lente: el comercio de la Unión Europea con Brasil y México	51
3.2.1. Tendencias recientes	51
3.2.2. Caracterización sectorial	56
3.3. La inversión extranjera directa entre la Unión Europea y América Latina: caracterización y evolución	72
3.3.1. La inversión extranjera directa desde una perspectiva mundial comparada	72
3.3.2. La inversión extranjera directa de América Latina y el Caribe	94
3.3.3. La inversión extranjera directa de la Unión Europea	98

3.3.4. Las relaciones de inversión de la Unión Europea con América Latina	104
3.4. Acercando la lente: la inversión extranjera directa de la Unión Europea con Brasil y México	114
3.4.1. Tendencias recientes	114
3.4.2. Caracterización sectorial	120
<b>4. Análisis comparado de las restricciones al comercio y a la inversión</b>	<b>125</b>
4.1. Barreras al comercio	125
4.2. Restricciones a la inversión extranjera directa	128
<b>5. Análisis del comercio intra-industrial de Brasil y México con sus principales socios de la Unión Europea</b>	<b>133</b>
5.1. Aspectos metodológicos en la medición del comercio intra-industrial	133
5.2. Análisis comparado del comercio intra-industrial de Brasil y México con las principales economías europeas en la actualidad	137
5.2.1. Perspectiva global	137
5.2.2. Perspectiva desagregada por productos	139
5.3. Pautas en la evolución del comercio intra-industrial de Brasil con las principales economías europeas	143
5.3.1. Perspectiva global	143
5.3.2. Perspectiva desagregada por productos	146
5.4. Pautas en la evolución del comercio intra-industrial de México con las principales economías europeas	153
5.4.1. Perspectiva global	153
5.4.2. Perspectiva desagregada por productos	155
5.5. Análisis dinámico del comercio intra-industrial de Brasil y México con las principales economías europeas	162
5.5.1. Perspectiva global	153
5.5.2. Perspectiva desagregada por productos	165
<b>6. Análisis de la inversión extranjera directa entre la Unión Europea, Brasil y México</b>	<b>191</b>
6.1. Análisis comparado de la inversión extranjera directa de Brasil y México con las principales economías europeas en la actualidad	191
6.1.1. Perspectiva global	191
6.1.2. Perspectiva desagregada por productos	195
6.2. Pautas en la evolución de la inversión extranjera directa de Brasil con las principales economías europeas	204
6.2.1. Perspectiva global	204

6.2.2. Perspectiva sectorial	207
6.3. Pautas en la evolución de la inversión extranjera directa de México con las principales economías europeas	209
6.3.1. Perspectiva global	209
6.3.2. Perspectiva sectorial	212
<b>7 La integración de ambas dimensiones: la inserción comercial y productiva en el marco input-output mundial</b>	<b>215</b>
7.1. Las relaciones intersectoriales en el marco input-output	215
7.1.1. Las relaciones intersectoriales de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea	217
7.1.2. Las relaciones intersectoriales de México con sus principales socios de la Unión Europea	225
7. 2. Inversión extranjera directa y comercio intra-industrial: evidencias de dos realidades conexas	231
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>240</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>250</b>

## LISTA DE ABREVIATURAS

<b>ATCI</b>	Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión
<b>ANSA</b>	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
<b>BRICS</b>	Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CGV</b>	Cadenas Globales de Valor
<b>CNAE</b>	Clasificación Nacional de Actividades Económicas
<b>DATAKOMTEX</b>	Estadísticas del Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Competitividad de España
<b>ECID</b>	Encuesta Coordinada sobre la Inversión Directa
<b>EUROSTAT</b>	Oficina Estadística de la Unión Europea
<b>FMI</b>	Fondo Monetario Internacional
<b>GATT</b>	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
<b>IED</b>	Inversión Extranjera Directa
<b>MBP6</b>	Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional
<b>OCDE</b>	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
<b>OLI</b>	Paradigma sobre Ventajas de Propiedad, de Localización y de Internalización
<b>OMC</b>	Organización Mundial del Comercio
<b>PAC</b>	Política Agrícola Común
<b>PIB</b>	Producto Interno Bruto
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
<b>UN-COMTRADE</b>	Base de Datos de Estadísticas de Comercio de Commodities de Naciones Unidas
<b>UNCTAD</b>	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo



# INTRODUCCIÓN

## Contextualización

El estudio contenido en este documento versa sobre las relaciones comerciales y productivas entre la Unión Europea (UE) y América Latina (AL); dos regiones tan diferentes como diversas. Se trata de dos regiones con un tamaño demográfico no demasiado dispar, aunque mayor en el caso de AL, con 627 millones de habitantes en el año 2014 frente a los 508 de la UE. Es, sin embargo, en el ámbito económico donde las diferencias se vuelven mucho más claras, invirtiéndose el orden anterior. En este caso, el Producto Interior Bruto de AL ascendió a 6,2 billones de dólares, muy por debajo de los 18,5 billones de dólares de la UE (US\$ a precios corrientes, en ambos casos).<sup>1</sup> Estas cifras se traducen en una notable disparidad al considerar el PIB en términos per cápita, que es entre tres y dos veces más elevado en el caso de la UE, dependiendo de si se expresa en unidades monetarias corrientes o en paridades de poder adquisitivo.

Un aspecto que hace especialmente interesante este estudio es que el comercio de bienes entre estas dos regiones casi se triplicó entre 2000 y 2014, habiendo alcanzado en 2013 su nivel máximo, con 278.000 millones de dólares (CEPAL 2015). Sin embargo, su ritmo de crecimiento ha sido menor que el experimentado por el comercio de estas dos regiones con el mundo; siendo muy brusca la irrupción de China en ambos mercados.<sup>2</sup>

Si bien se trata de dos regiones que cuentan con un amplio número de países (28 en el caso de la UE y 19 en el caso de AL), la mayor parte de sus relaciones comerciales y de inversión extranjera directa se concentra en un grupo muy reducido de ellos; algo que ha sido tomado en cuenta a la hora de centrar el objeto de estudio. Así y sin perjuicio de una visión panorámica general, la parte central del estudio contempla, en particular, las relaciones entre las dos principales economías de AL, Brasil y México,<sup>3</sup> con los seis siguientes países de la UE: Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido.

1 Datos relativos a América Latina (AL) y el Caribe (19 países) y a la UE-28, procedentes de CEPALSTAT (CEPAL) y del Banco Mundial, respectivamente.

2 Según datos de la CEPAL (2015b), entre 2000 y 2014, la participación de China en las exportaciones de AL pasó del 1% al 9% (alcanzando su nivel máximo en 2013, con el 10%), mientras que su participación en las importaciones pasó de poco más del 2% al 16%. Esto ha hecho que la Unión Europea (UE) se haya visto desplazada por China como el segundo mercado de origen de sus importaciones (después de los Estados Unidos). En la última década, el gigante asiático también ha irrumpido en el comercio exterior de la UE, sobre todo como exportadora de bienes (CEPAL 2015).

3 Existen múltiples evidencias de la importancia de Brasil y México en el contexto de AL. Cabe señalar que estas dos grandes economías concentran en torno al 52% de la población total y el 57% del Producto Interior Bruto del conjunto de AL (fuentes: OMC - Trade profiles y CEPALSTAT).

Cabe destacar, por otro lado, que, aunque se trata de economías de gran importancia en el escenario económico mundial,<sup>4</sup> las diferencias entre las distintas partes son notables. Así tenemos, por ejemplo, a la UE, con una ratio de comercio por habitante (promedio 2011-2013) que es cuatro veces superior que en el caso de Brasil<sup>5</sup> y casi dos (1,8) que en el caso de México. Estas diferencias también se manifiestan en su especialización productiva y comercial, con un peso muy importante de las exportaciones de productos agrarios en el caso de Brasil (37,4% de las exportaciones de bienes en el año 2013), frente a la UE (7,6%) y México (6,6%); y una importancia relativa destacada de los combustibles e industrias extractivas en el caso de Brasil (24,2% de las exportaciones de bienes en el año 2013) y México (15,9%), frente a la UE (9,2%). De este modo, las manufacturas representan alrededor de tres cuartas partes de las exportaciones de bienes tanto en el caso de la UE (76,7%) como de México (74,9%), mientras que en Brasil apenas representan poco más de una tercera parte (35,1%). Esta caracterización relativa a las manufacturas se invierte en el caso de las importaciones, adquiriendo un peso mucho más elevado en el caso de Brasil (72,3%) y México (79,1%) que en el caso de la UE (55,5%).

Lo anterior dibuja un patrón de especialización que presenta, por un lado, rasgos complementarios propios de economías que responden a diferentes niveles de desarrollo; pero, por otro lado, matices propicios para el estudio de la inserción de estas economías en un mercado mundial caracterizado por la irrupción de las cadenas globales de valor. Estas cadenas de producción de ámbito global, que surgen a raíz de la combinación del proceso de globalización y de las nuevas estrategias productivas de las empresas multinacionales, están conduciendo a cambios en el patrón de comercio internacional que se manifiestan, entre otros aspectos, en el creciente peso del intercambio de bienes intermedios entre economías. Como consecuencia, las economías acaban formando parte de diversos procesos de producción a escala mundial, participando en segmentos o fases concretas de las diferentes cadenas de producción, perdiéndose el sentido tradicional de la producción nacional para exportación a consumo final.

En este nuevo escenario, adquiere un gran interés el conocimiento sobre las pautas de especialización comercial y, en particular, los cambios en el ámbito del comercio intra-industrial; entendido este último como el intercambio de diferentes variedades de un mismo bien. Este tipo de comercio, que fue identificado por primera vez a la luz de

<sup>4</sup> De acuerdo con información procedente de la Organización Mundial del Comercio (OMC-Trade profiles), la UE (excluyendo el comercio intra-UE) ocupaba en el año 2013 el primer puesto del ranking mundial de exportaciones y el segundo puesto del ranking mundial de importaciones (por detrás de Estados Unidos); Brasil ocupaba el puesto 16 en ambos rankings; y México el puesto 10 y 9 respectivamente. En términos de cuota del comercio mundial de mercancías, la UE concentra en torno al 15%, Brasil el 1,3% y México el 2%. Estas diferencias son todavía mayores en el caso del comercio de servicios, donde la UE tiene una cuota superior al 20% (25% en el caso de las exportaciones), mientras que Brasil (0,8% de cuota exportadora y 1,9% de cuota importadora), pero sobre todo México (0,4% de cuota exportadora y 0,7% de cuota importadora), ven mermada su importancia relativa.

<sup>5</sup> Este dato refleja claramente la mayor orientación hacia el mercado interno de Brasil.



los inicios del proceso de integración europea, se encuentra ampliamente extendido a nivel mundial; sobre todo en el comercio que tiene lugar entre los países desarrollados. Precisamente, un acicate del presente estudio es incorporar al análisis del comercio intra-industrial una serie de economías con diferente nivel de desarrollo, como es el caso de Brasil y México con respecto a sus principales socios europeos. En este sentido, se trata de un estudio que incorpora una dimensión Norte-Sur al estudio del comercio intra-industrial, a diferencia de lo que ocurre en la mayor parte de estudios previos que tienden a enfocarse en las relaciones Norte-Norte. Debe señalarse que, si bien es de esperar un bajo nivel de comercio intra-industrial, dada la complementariedad observada en los perfiles de especialización comercial, sobre todo en el caso de Brasil y la UE, lo que realmente interesa es conocer las pautas sectoriales y tendencias en cuanto a su evolución, así como la relación con los procesos de IED.

### Objetivos

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el objetivo central del presente estudio es analizar el patrón de comercio intra-industrial (intercambio de variedades diferentes del mismo bien) entre la UE y los países de AL a lo largo de las dos últimas décadas, con especial atención a los casos de Brasil y México. En última instancia, se pretende comprobar en qué medida estas relaciones comerciales están pasando de un perfil tradicional basado en la complementariedad (inter-industrial) y en ventajas de tipo estático (dotación de recursos) a un perfil más moderno y competitivo; fruto de una creciente especialización de tipo intra-industrial, basada en factores de carácter dinámico (economías de escala, innovación y diferenciación de productos). Este análisis se aborda bajo la hipótesis de que los cambios que afectan al patrón de comercio se relacionan con los flujos de IED, que protagonizan las empresas transnacionales.

### Interés y motivación

El interés y actualidad de la temática objeto de investigación se justifica por los cambios acontecidos en el plano económico mundial, que están dando lugar a un desplazamiento del eje de gravitación de la economía mundial y a una continua transformación de las cadenas de producción globales. En este sentido, el estudio propuesto pretende explorar cómo estos cambios se trasladan al patrón de comercio entre la UE y AL, en un contexto caracterizado por la superposición de los procesos de globalización, integración regional y deslocalización productiva

### Estructura del estudio

El estudio se estructura en siete apartados, además de la introducción y las conclusiones. En el primer apartado se realiza una aproximación al marco teórico del comercio intra-industrial y de la inversión extranjera directa, señalando sus interrelaciones. El segundo apartado presenta un breve panorama de los cambios que están teniendo lugar en

el contexto económico internacional, destacando, en particular, la globalización y la formación de las cadenas globales de valor. En el tercer apartado se realiza, a modo de panorámica, un análisis de las tendencias generales del comercio y de la inversión extranjera directa en las relaciones entre la UE y AL. En cuarto lugar, se realiza un examen comparado de los niveles de protección comercial y de restricciones a la IED, que permita contextualizar el marco en que se desarrollan los flujos de comercio e inversión analizados. El quinto apartado desarrolla el análisis del comercio intra-industrial, centrado en las relaciones de Brasil y México con sus principales socios europeos (Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido). En el sexto apartado se realiza un examen de las pautas de IED, así como sus matices sectoriales y empresariales que tienen como protagonistas a las economías mencionadas en el apartado anterior. Finalmente, el séptimo apartado trata de servir de complemento integrador del comercio y la IED a través del análisis de las relaciones intersectoriales en el marco input-output y del examen del grado de coincidencia entre la IED y el avance del comercio intra-industrial en una serie de sectores destacados.

#### Fuentes utilizadas

La información estadística que sirve de base para el estudio empírico procede de diversas fuentes oficiales. En concreto, para el estudio de los flujos de comercio, se hace uso de tres bases de datos. Por un lado, para el análisis panorámico de las tendencias generales del comercio, son empleadas fundamentalmente las estadísticas de comercio internacional de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la base Datacomex del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España. Por otro lado, para el análisis más desagregado a nivel sectorial y para el cálculo de los índices de comercio intra-industrial, se parte de la base de datos UN-COMTRADE de Naciones Unidas. En lo que se refiere a la IED, las fuentes utilizadas proceden de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), del Fondo Monetario Internacional (FMI), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), así como de la Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT).

# 1 EL MARCO TEÓRICO DEL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: HACIA UN MARCO EXPLICATIVO INTEGRADO

Los estudios relacionados con el comercio internacional y la IED cuentan con una extensa tradición dentro de la literatura económica. En las últimas décadas, esta producción se ha visto alimentada, si cabe todavía más, por la intensificación del proceso de globalización de la economía mundial. No obstante, debe señalarse que, aunque ambas tradiciones teóricas se han desarrollado de forma paralela, existen notables puntos de confluencia.

Debe señalarse que el marco teórico del comercio cuenta con antecedentes previos a la constitución de la Economía como ciencia (véase, por ejemplo, las aportaciones realizadas desde las corrientes del Cameralismo o el Mercantilismo). Sin embargo, no se produce su materialización formal hasta las contribuciones de autores clásicos como Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817). Fue, en particular, este último autor quien sentó las bases de lo que hoy se considera la Teoría Tradicional del Comercio Internacional, también conocida como Teoría de la Ventaja Comparativa. Dicha contribución sirvió de base para posteriores desarrollos en el marco de la teoría neoclásica, a través del modelo de Heckscher (1919) y Ohlin (1933), apoyada en este caso sobre la fuente de la dotación de recursos. Este corpus teórico que gira en torno al concepto de la ventaja comparativa ricardiana constituyó durante mucho tiempo el sostén teórico que contribuía a explicar el comercio tradicional, basado en los flujos comerciales de carácter intersectorial (interindustrial), es decir, el intercambio de productos diferentes.

El fenómeno del comercio intraindustrial (intercambio de variedades diferenciadas del mismo tipo de producto), cuyo descubrimiento se produce a mediados del siglo XX, no encuentra, sin embargo, acomodo explicativo hasta los avances surgidos en el marco

de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional (Linder 1961; Balassa 1966; Grubel y Lloyd 1975; Krugman 1979, 1980; Krugman y Helpman 1985; Krugman y Obstfeld 1995; Fontagné et al. 2005, entre otros). Es dentro de este nuevo corpus teórico, donde se conforma una explicación de este nuevo patrón de especialización comercial con base en la confluencia de factores ligados a contextos de competencia imperfecta, tales como las economías de escala, la diferenciación de productos y una masa de consumidores con preferencias diversas.

El fenómeno de la internacionalización productiva (inversión extranjera directa), aunque de incorporación más tardía al campo de estudio de la ciencia económica, también ha sido ampliamente tratado en la literatura. En este sentido, se pueden señalar diversos enfoques teóricos que han tratado de contribuir a explicar tanto sus factores explicativos como su dirección.

Así, desde la propia Teoría Neoclásica del Comercio Internacional se establece como causante de este fenómeno la búsqueda de mayores rendimientos de un factor – el capital – cuya acumulación se asume expuesta a rendimientos decrecientes. De ahí que desde este enfoque teórico se establezca como predicción más razonable que dichos flujos de IED se dirigirán desde los países más desarrollados y, por lo tanto, con mayor acumulación de capital, hacia los países menos desarrollados, cuya menor dotación de capital presagia un mayor rendimiento de dicha inversión. Sin embargo, esta explicación teórica, que podía resultar acorde con lo observado en los inicios de la internacionalización productiva, ha venido tropezando desde hace bastantes décadas con la realidad. Una realidad que todavía se caracteriza por una fuerte concentración, tanto del origen como del destino de estos flujos de inversión, en los países más desarrollados.

Otras contribuciones teóricas destacables se han centrado, de modo más concreto, en uno u otro factor explicativo. Es el caso, por ejemplo, de la Teoría de la Inversión Extranjera en Cartera, de la Teoría de la Ventaja Monopolista o de la Teoría del Ciclo de Vida del Oroducto (Vernon 1966). No obstante, hoy en día el enfoque más extendido en el ámbito de la IED lo constituye la Teoría Ecléctica o Paradigma OLI (Dunning 1993), cuyo eje explicativo reside en el aprovechamiento de tres tipos de ventajas por parte de las empresas multinacionales: ventajas de propiedad, ventajas de localización y ventajas de internalización.

### **1.1. Aproximación teórica y conceptual al fenómeno del comercio intra-industrial**

En el plano teórico, la problemática del comercio intra-industrial se inicia en los años

sesenta con los trabajos de Verdoorn (1960), Balassa (1963) y Grubel (1967), entre otros, con referencia fundamental al que era en aquellos años el principal y más ambicioso proceso de integración económica: la Comunidad Económica Europea (hoy, Unión Europea), creada a raíz del Tratado de Roma de 1957. Estos autores partían de la constatación empírica de que una parte creciente de los flujos comerciales entre los países que se estaban integrando respondía a un patrón de especialización diferente del tradicional de tipo inter-industrial, consistente en el intercambio de diferentes productos. La novedad era que una parte creciente de los intercambios comerciales internacionales tenía lugar dentro de las mismas industrias y sectores. Esta novedosa forma del comercio internacional dio lugar al concepto económico hoy denominado comercio intra-industrial.

El análisis del comercio intra-industrial encuentra notables desarrollos sobre todo a partir de las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, que con creciente profusión desde los años noventa han ido incorporando nuevos elementos explicativos a raíz de las aportaciones de autores tales como Krugman (1995), Grossman y Helpman (1990), entre otros. Estos enfoques han llevado a que se distingan en la actualidad dos pautas diferentes, y en cierta medida contrapuestas, en la especialización comercial de los países: la especialización inter-industrial (intercambio de productos distintos) y la especialización intra-industrial (intercambio de variedades diferentes del mismo producto).

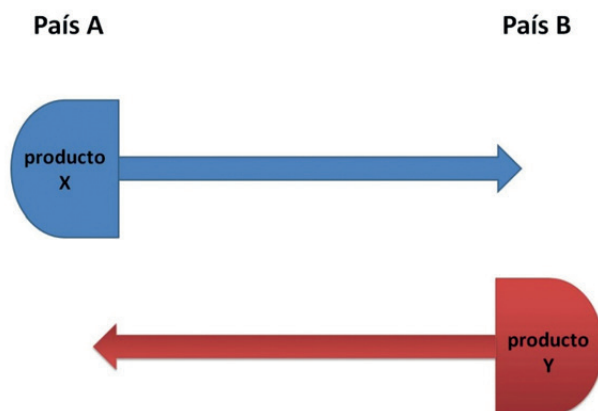
Las explicaciones que para cada tipo de especialización nos proporciona el marco teórico actual son notablemente diferentes. El caso de la especialización inter-industrial responde adecuadamente a lo que ha venido constituyendo el núcleo central de la Teoría Clásica y Neoclásica del Comercio, ejemplificada tradicionalmente por la explicación aportada por David Ricardo, que demostró que para que dos países comerciasen entre sí y que fuese beneficioso para ambos, bastaría con que existiese una diferencia relativa (y no absoluta, como había afirmado anteriormente Adam Smith) en los costes de producción de los bienes. De este modo, la explicación de la ventaja comparativa ricardiana predecía que cada país tendería a exportar aquellos bienes que obtuviesen con menores costes relativos (aunque sin lograr explicar el porqué de estas diferencias). Un siglo más tarde, los economistas suecos, Heckscher y Ohlin (H-O) ofrecieron una explicación de estas diferencias de costes relativos aludiendo a las desiguales dotaciones factoriales de los países, aunque hay que reconocer que a partir de una serie de supuestos bastante restrictivos (dos países, dos bienes, no movilidad internacional de los factores,...). En definitiva, estas explicaciones pueden ayudar a entender, por ejemplo, por qué algunos países exportan determinados tipo de bienes e importan otros totalmente diferentes.

Sin embargo, ni la aportación de Ricardo ni la de H-O sirven para explicar una parte cada vez más importante del comercio internacional: el comercio intra-industrial. De hecho, sus planteamientos resultan incluso contradictorios con la existencia de este tipo de

comercio, ya que, de acuerdo con H-O, los sectores exportadores e importadores deben diferir en función de las ventajas (exportaciones) y desventajas (importaciones) que tenga cada país. Esta previsión no se cumple en el país que exporta e importa variedades de un mismo producto. En este marco explicativo, la idea de que una economía pueda al mismo tiempo exportar e importar bienes similares o sustitutos resulta incomprensible. En cualquier caso, esto no debe ser considerado una crítica hacia los planteamientos de Ricardo y de Heckscher y Ohlin ya que fueron desarrollados en un contexto histórico en el que todavía no existía el comercio intra-industrial.

A efectos ilustrativos se pueden diferenciar los dos tipos de comercio (inter e intra-industrial) a través de un modelo simple de dos países (A y B) y dos bienes (X e Y) en dos escenarios distintos. En el primer escenario (Figura 1) se asume que el país A tiene una ventaja comparativa en el bien X, especializándose en la producción de este bien, mientras que el país B se especializa en el bien Y. En este tipo de situación el patrón comercial que se dibuja es un patrón típicamente inter-industrial, dado que el reparto de las ventajas comparativas entre los países lleva a cada país a especializarse en un único bien, adquiriendo el resto de bienes desde los otros países. Las relaciones comerciales que se establecen por lo tanto bajo este panorama son de tipo unilateral: los flujos comerciales relativos a cada bien van en una sola dirección (el bien X se dirige desde el país A hacia el país B, y el bien Y en el sentido contrario). Este tipo de especialización comercial es la contemplada en los modelos basados en la teoría de la ventaja comparativa ricardiana así como en el modelo de Heckscher-Ohlin, con la única salvedad de que, en los primeros, la fuente de la ventaja comparativa radica en las diferencias tecnológicas entre países, mientras que, en los segundos, la fuente deriva de la mayor o menor abundancia factorial relativa a la producción de los distintos bienes.

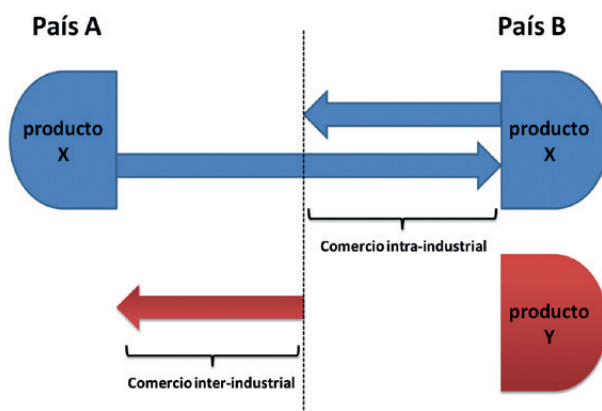
Figura 1. Patrón de comercio inter-industrial (flujos unidireccionales)



Fuente: Elaboración propia

Para entender el cambio en el patrón comercial que se deriva del surgimiento del comercio intra-industrial, supongamos un segundo escenario (Figura 2) en el que, a diferencia del anterior, el país B también se especializa en la producción de alguna variedad del bien x, aprovechándose de la confluencia de una serie de factores. En este contexto, el patrón de comercio que se dibuja es claramente diferente del anteriormente descrito en el primer escenario puesto que, ahora, aunque el comercio del bien Y continúa siendo de carácter unilateral y, por lo tanto, de naturaleza inter-industrial, el comercio del bien X se transforma en comercio bilateral, o sea, en intercambios recíprocos del mismo bien, por lo que se trata de comercio intra-industrial.

Figura 2. Patrón de comercio intra-industrial (flujos bidireccionales)



Fuente: Elaboración propia

Entre los elementos explicativos que hoy en día nos proporciona la teoría moderna del comercio, a través de los modelos de competencia imperfecta, economías de escala y diferentes variedades, el comercio intra-industrial aparece como resultado de la existencia de rendimientos crecientes, empresas capaces de diferenciar productos sin incurrir en costes adicionales y de consumidores con gustos diversos. Por una parte, las economías de escala promueven la concentración productiva, originando intercambios comerciales intensos al tratar de abastecer amplias demandas desde un mismo punto de producción. Por otro lado, cada empresa puede diferenciar productos respecto a empresas rivales para segmentar la demanda y mantener así un cierto grado de monopolio sobre su variedad. Finalmente, un requisito imprescindible para que surja el comercio intra-industrial es la existencia de una masa de consumidores finales con diferentes preferencias respecto a las múltiples variedades de producto ofertadas. Como se puede deducir, estas tres condiciones tienden a adquirir una mayor notoriedad en los procesos de integración económica en los que participan economías de cierto nivel

de desarrollo; lo que explica por qué ciertas áreas de integración, como la europea, han venido protagonizando este tipo de intercambios.

Existen diversos procesos que se han ido desarrollando de forma paralela al auge de los intercambios intra-industriales y que, en cierto modo, han resultado impulsados por estos. En este sentido, destacan los avances en la liberalización comercial, en particular de los productos industriales, que se han producido tanto a nivel mundial (GATT, OMC) como regional (UE, TLCAN, ASEAN, Mercosur, Mercado Común Centroamericano...), y que han sido guiados sobre todo por la expansión del comercio intra-firma en la búsqueda de la libre movilidad de los bienes tanto intermedios como finales, lo cual ha sido favorable para las empresas multinacionales. Algunos trabajos relativamente recientes (Navaretti, Haaland y Venables 2002; OCDE 2002; Helpman 2006) introducen este último elemento en el análisis del comercio intra-industrial, centrándose en el papel desempeñado por las empresas multinacionales que se han convertido en las auténticas protagonistas del actual proceso de globalización.

A modo de síntesis se pueden identificar tres modelos explicativos del comercio intra-industrial: en primer lugar, el comercio intra-industrial basado en la diferenciación de productos y en las economías de escala (la explicación más general y extendida); en segundo lugar, el comercio intra-industrial de bienes funcionalmente homogéneos (íntimamente ligado al comercio fronterizo y al comercio periódico o estacional); y, por último, el comercio intra-industrial basado en la brecha tecnológica así como en el ciclo de vida del producto y en la internacionalización del proceso productivo (comercio intra-firma).

Otra forma de diferenciación es la que existe entre comercio intra-industrial vertical y horizontal. En este sentido, se habla de comercio intra-industrial horizontal cuando dos cadenas de producción independientes llevan al intercambio internacional de bienes de la misma industria con un mismo nivel de elaboración. Por su parte, hablamos de comercio intra-industrial vertical cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes (Dussel y León González 2001).

En el plano metodológico, se han diseñado indicadores para cuantificar la mayor o menor presencia de comercio intra-industrial en los intercambios de las diferentes economías, entre los que destaca el índice de Grubel y Lloyd (IGL). Éste se construye sobre la base de que los flujos comerciales bilaterales entre países se pueden dividir en dos grupos: uno correspondiente al comercio de tipo inter-industrial, y que se refiere al flujo comercial neto (exportaciones netas de un país con el resto del mundo), y otro al comercio de tipo intra-industrial, que coincide con el resto de los flujos comerciales (el flujo total menos el



flujo neto). Este índice presenta valores entre 0 y 1 en función de la no existencia (valor 0) o existencia total (valor 1) de comercio intra-industrial.<sup>6</sup> Para el cálculo del índice a nivel agregado frecuentemente se utiliza una expresión corregida con el fin de evitar el efecto desequilibrador de la balanza comercial.<sup>7</sup> Otros trabajos, como el de Cárdenas y Dussel (2011), utilizan también el índice propuesto por Hamilton y Kniest el cual mide el comercio intra-industrial marginal, es decir solamente sobre el comercio total añadido.

Un aspecto a considerar en la medición del comercio intra-industrial es que puede resultar sensiblemente afectada por el nivel de desagregación. Lo más apropiado es emplear la mayor desagregación sectorial disponible con la finalidad de no catalogar como comercio intra-industrial flujos comerciales que en realidad son de naturaleza inter-industrial.<sup>8</sup> En el presente trabajo, las fuentes estadísticas consultadas para el caso de México y de Brasil en sus relaciones bilaterales con sus principales socios europeos parten de una desagregación sectorial completa para el nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, con información procedente del United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade).

Por otro lado, debe señalarse que la mayoría de los trabajos que abordan el estudio del comercio intra-industrial se refieren al comercio de países desarrollados, contemplando en mucha menor medida el de los llamados países emergentes. Sin embargo, una de las peculiaridades del presente trabajo es que incluye el comercio de países desarrollados (países de la UE) con países emergentes (Brasil y México), que son las dos principales economías exportadoras de AL.

## 1.2. Aproximación al marco teórico y conceptual de la inversión directa internacional

Además del comercio intra-industrial, el otro vector sobre el que gira el presente estudio es la IED. Su dinámica puede venir asociada a la búsqueda de recursos, a la reducción de costes de transacción, así como a la propia estrategia de las empresas multinacionales para acceder a nuevos mercados. Es por ello, que no es difícil deducir que se trata de un fenómeno que, de una u otra forma, también puede influir en el comercio internacional.

6 La fórmula del índice agregado de Grubel y Lloyd es la siguiente:  $IGL = 1 - [\sum x_i - m_i] / [\sum (x_i + m_i)]$ , donde  $x_i$  y  $m_i$  es el valor de las exportaciones e importaciones del sector  $i$  respectivamente.

7 La versión corregida del índice agregado de Grubel y Lloyd viene dada por la expresión:  $IGL_{\text{corregido}} = [(\sum x_i + m_i) - \sum x_i - m_i] / [\sum (x_i + m_i) - \sum x_i - \sum m_i]$ , siendo  $x_i$  y  $m_i$  el valor de las exportaciones e importaciones del sector  $i$  respectivamente.

8 En ocasiones puede ocurrir que se tengan índice Grubel y Lloyd (GL) altos por un error de agregación y no necesariamente se trate de un indicador de Comercio Intra-industrial (el comercio de Haití en artículos manufacturados con Estados Unidos es una buena ilustración; el índice GL alto resulta del funcionamiento de operaciones de ensamblaje que reflejan dotaciones y precios de factores diferentes) (Bulmer-Thomas 2000).

En el caso que nos ocupa, se añade un elemento de interés particular, que es el hecho de que las economías latinoamericanas se han revelado en los últimos años como una de las regiones, a nivel mundial, con mayor atracción y emisión de flujos de IED. Se trata de una tendencia opuesta, en general, a la mostrada por las economías desarrolladas, entre las que se encuentran los países de la UE.

Aunque existen diversas definiciones de la IED, una de las más conocidas es la que establece el Fondo Monetario Internacional (FMI), según la cual es una clase de inversión que tiene una vocación de permanencia (largo plazo), basada en el interés duradero de un inversor no residente que adquiere un nivel de control o grado de influencia significativo sobre la administración y dirección de una empresa residente. A efectos expresivos, se entiende que el carácter duradero de la relación se produce cuando se adquiere al menos el 10% de las acciones de la empresa receptora; aunque también se computan como IED las operaciones financieras entre empresas del mismo grupo, la reinversión de beneficios o las inversiones inmobiliarias (Fondo Monetario Internacional 2009).

En cuanto a la identificación de los factores explicativos que se hallan detrás de la IED, cabe señalar que existe un amplio número de teorías y estudios empíricos que han tratado de aportar luz a esta cuestión. En este sentido, algunas de las explicaciones tradicionales más conocidas han surgido en el ámbito de las teorías del comercio internacional.

Concretamente, el modelo neoclásico de Heckscher-Ohlin (Heckscher 1919; Ohlin 1933) no contempla la movilidad de los factores productivos (trabajo y capital) ya que, en este modelo, se considera que por medio del comercio se consigue la igualación de los precios de dichos factores, por lo que no existen incentivos para su desplazamiento a través de las fronteras de los países. Sin embargo, Mundell (1957) demostró que, cuando existen obstáculos que impiden el libre comercio, surgen incentivos para que el capital se desplace desde aquellos países donde éste es relativamente abundante (países capital-abundante) hacia aquellos otros países donde el capital es relativamente escaso en relación al factor trabajo (países trabajo-abundante). La razón es que la combinación de las diferentes dotaciones factoriales de los países y las restricciones a la libre movilidad de los productos a través del comercio lleva a que se originen diferencias internacionales en las remuneraciones de los factores; siendo éstas más elevadas para el factor relativamente escaso (factor trabajo en los países capital-abundante y factor capital en los países trabajo-abundante). El desplazamiento del capital conduciría finalmente a la igualación internacional del precio de los factores.

De esta forma, esta teoría justifica la existencia de flujos de IED con base en las diferencias en las dotaciones relativas de factores productivos entre países; diferencias que ocasionan el desplazamiento internacional del capital, en la búsqueda de mayores

retribuciones. En consecuencia, desde un punto de vista predictivo, este modelo teórico contempla que los flujos de IED tendrán lugar desde los países en que el capital es relativamente abundante (países desarrollados) hacia los países en que este factor es relativamente escaso (países subdesarrollados o en vías de desarrollo). No obstante, cabe resaltar que estas pautas que predice esta teoría distan mucho de ser realistas, al encaminarse los flujos de IED en una dirección opuesta a la prevista.<sup>9</sup>

Otra teoría que ofrece una explicación integrada de los flujos de comercio y de IED es la Teoría del Ciclo de Vida del Producto, formulada por Vernon (1966). Esta teoría supone un giro con respecto a los modelos tradicionales del comercio internacional, al dejar en segundo plano las diferencias internacionales en costes comparativos y centrar su explicación en el ciclo de vida que atraviesan los productos, desde que surgen como innovaciones hasta que se convierten en productos estandarizados y de consumo de masas. De este modo, la IED surge por la necesidad de mantener la cuota de mercado a medida que un producto avanza por la senda de su progresiva estandarización, poniendo en peligro el poder inicial de monopolio.

Aunque la hipótesis del ciclo de vida del producto responde a un *continuum* de situaciones, se pueden identificar diferentes etapas a modo ilustrativo. En una primera etapa, una empresa lanza al mercado un producto innovador y las ganancias se canalizan exclusivamente a través del comercio en régimen de monopolio (caso típico de un producto patentado), exportándose desde el país “innovador” hacia países de nivel de ingreso medio-alto. En una segunda etapa, en la que el producto ya ha superado las dificultades iniciales de acceso al mercado y se halla en una fase de estandarización incipiente, comienzan a producirse flujos de IED desde el país innovador a los países de ingreso medio-alto para producir directamente en estos países y poder competir en mejores condiciones con potenciales empresas rivales, beneficiándose de menores costes de transporte y de otras ventajas específicas (factor trabajo relativamente abundante, capacidades productivas y tecnológicas...). De este modo, se sustituyen las exportaciones iniciales por el abastecimiento directo de esos mercados así como de los mercados de otros países de menor nivel de desarrollo. En una tercera etapa, el producto ha alcanzado ya un alto grado de estandarización y se orienta al consumo de masas. En esta fase, la estrategia para el mantenimiento de la cuota de mercado pasa necesariamente por la reducción de costes, por lo que se producen procesos de deslocalización productiva, con flujos de IED en dirección a los países de menos nivel de desarrollo, que acaban convirtiéndose en países exportadores al resto del mundo, incluido el país inicialmente innovador.

---

<sup>9</sup> Múltiples estudios, estadísticas e informes procedentes de fuentes e instituciones oficiales (UNCTAD, FMI, OECD...) vienen observando desde hace tiempo un fenómeno que ya ha sido elevado a la categoría de regularidad empírica, consistente en que la mayor parte del origen y destino de los flujos de IED tiene como protagonistas a los países desarrollados.

Como se puede observar, la Teoría del Ciclo de Vida del Producto integra en un mismo marco explicativo el comercio y la IED, que aparecen como instrumentos sustitutivos, orientados al mantenimiento de una cuota de mercado que resulta amenazada por la progresiva estandarización de los productos y la subsecuente pérdida de poder de monopolio. Se trata, en cualquier caso, de una teoría que ha sido criticada por su naturaleza “especulativa” y que no consigue explicar con claridad la importancia e influencia de los diversos factores en las decisiones de inversión.

Adicionalmente, existen otros argumentos teóricos que ofrecen explicaciones complementarias, aunque de carácter parcial, sobre posibles factores que a veces pueden estar detrás de determinadas decisiones de inversión. Uno de ellos se refiere a la hipótesis de la inversión internacional en cartera, según la cual las empresas realizan inversiones directas en el extranjero para conseguir una mejor diversificación tanto de sus actividades como de su localización geográfica. Esta doble diversificación contribuye a proteger o salvaguardarse de los efectos negativos que se derivan de los ciclos económicos sobre su actividad y, por ende, sobre sus beneficios. Esta teoría podría explicar, en parte, el fenómeno de inversión recíproca entre grandes regiones económicas, ya que salvo ante recesiones mundiales de gran gravedad y profundidad, las empresas multinacionales podrían evitar, gracias a esta diversificación, los efectos perjudiciales que se derivan de shocks de menor entidad (ámbito nacional).

Por su parte, la Teoría de la Ventaja Monopolística asume que las empresas realizan IED fundamentalmente con el objeto de obtener y mantener una posición más o menos destacada, incluso de dominio, en un contexto mundial caracterizado por la presencia de mercados globalizados. En este sentido, las empresas multinacionales tratarían de adquirir empresas competidoras, proveedoras y/o otras empresas relacionadas de una u otra forma con su actividad productiva y comercial. A nivel empírico, esta teoría tiene entre sus implicaciones más notables los fenómenos de concentración empresarial en los que participan las empresas multinacionales.

Desde una perspectiva más actual, se puede afirmar que los intentos por construir un marco explicativo de la IED han estado centrados fundamentalmente en modelos teóricos y en análisis empíricos de carácter bilateral que no consideran un aspecto clave: que las decisiones que rigen los flujos de IED implican relaciones entre regiones, de carácter multilateral. Estas relaciones están basadas en interdependencias que se generan entre las características de los países y las decisiones de inversión (Blonigen et al. 2007). Entre las diversas razones que pueden dar lugar a estas interdependencias se hallan la existencia de economías de aglomeración, los beneficios que se derivan del establecimiento de una plataforma exportadora orientada a atender múltiples mercados, así como los criterios de localización de una fase concreta dentro de una cadena de producción.

Se pueden encontrar en la actualidad diversas formulaciones teóricas que tratan de explicar los determinantes de la IED, adoptando un enfoque relacionado con la organización industrial. No obstante, resulta oportuno establecer con carácter previo una diferenciación entre dos tipos de IED que responden a dinámicas y lógicas diferentes. En concreto, nos referimos a la tradicional separación entre la IED horizontal y la IED vertical, – separación que nace de las diferentes estrategias de inversión que pueden adoptar las empresas multinacionales. En el caso de la IED horizontal, dicha estrategia se orienta hacia la búsqueda de mercados, con el objetivo de ampliar el mercado existente. Este tipo de estrategias se halla íntimamente ligada a aspectos relacionados con el tamaño y la estructura del mercado, así como las barreras comerciales y a la inversión. De este modo, se articula una estrategia inversora que trata, por un lado, de superar obstáculos tales como elevados costes de transporte o fuertes barreras de entrada; y, por otro, de generar y aprovechar economías de escala (Markusen y Venables 2000).

Existen diversas aproximaciones teóricas acerca de la IED horizontal, entre las que destaca la denominada hipótesis de “proximidad-concentración” (Horstmann y Markusen 1992; Brainard 1993, 1997), según la cual, las empresas multinacionales tienden a expandirse horizontalmente su actividad, creando centros de producción en otros países, siempre y cuando las ventajas derivadas de la proximidad a los consumidores de estos mercados extranjeros sean mayores que las ventajas asociadas a la concentración de la producción.<sup>10</sup>

Por otro lado, no resulta difícil deducir que este concepto de la IED horizontal también tiene implicaciones en términos del comercio internacional. De hecho, una estrategia de expansión horizontal a través de la IED puede derivar en cambios que afectan tanto a la dirección de los flujos de comercio como a su propia intensidad. Desde esta perspectiva se interpreta que la IED ejerce, de algún modo, como un mecanismo de sustitución del comercio internacional (Egger et al. 2004). Un ejemplo típico de ello es el caso de una empresa multinacional que opta por establecer un centro de producción en un país extranjero, con el objetivo de abastecer directamente a los consumidores de ese mercado y de mercados próximos (países del entorno), reduciendo en consecuencia sus exportaciones desde el país de origen.

La otra modalidad de IED es la denominada IED vertical, la cual responde a una lógica muy diferente a la que opera en la IED horizontal. En este caso, el objetivo que se encuentra detrás de una estrategia inversora de carácter vertical es la búsqueda de activos específicos e insumos (materias primas, recursos energéticos...) necesarios para

---

<sup>10</sup> Cabe señalar que la mayor parte de los modelos desarrollados son de carácter bilateral (dos economías) y con otros supuestos simplificadores, tales como dos productos diferenciados, función de demanda idéntica y homotética, elasticidad de sustitución constante, etc.

su ciclo productivo. La IED vertical tiene, por lo tanto, su esencia sobre las diferencias internacionales en la dotación de factores; dirigiéndose hacia aquellos territorios donde se localiza algún factor o recurso productivo de interés, cuya dotación relativa en el país de origen es escasa o incluso nula (recurso inexistente).

Avances relevantes en el marco teórico relativo a la IED vertical se encuentran en los trabajos de autores como Helpman (1984, 2006), Helpman y Krugman (1985), Markusen (1984, 2002), Ethier y Horn (1990), Brainard (1993), Markusen y Venables (1998, 2000) o Markusen y Maskus (2002), entre otros. Un tratamiento particular viene dado por la Teoría de las Proporciones Factoriales (Helpman 1984; Markusen 1984; Helpman y Krugman 1985), la cual establece que la IED se dirige hacia localizaciones donde la abundancia relativa de algún factor permite su adquisición a un bajo coste. En esencia, esta hipótesis plantea un modelo basado en la complementariedad entre el comercio internacional y la IED, que justifica la existencia de inversiones con base en la existencia de incentivos que no se anulan a través del comercio y que dan lugar a la ubicación de las plantas de producción en países con una dotación relativamente abundante del factor trabajo y desde los que se abastece a los diferentes mercados.

Mención especial merecen otros desarrollos que emanan de esta concepción de la IED vertical y que se plasman en la consideración de las cadenas globales de valor. Estos desarrollos parten de la noción de especialización vertical (Findlay 1978; Feenstra 1998; Blonigen et al. 2007), que concibe la creación de cadenas de valor que se hallan estratificadas en diferentes fases de un mismo ciclo productivo. Según este enfoque, la IED constituye un mecanismo que permite el aprovechamiento de las ventajas específicas asociadas a las diferentes localizaciones y que lleva a que cada país se especialice en un segmento concreto de la cadena de valor de un producto.

Desde una perspectiva general, la IED asociada a la formación de cadenas globales de valor presenta también importantes implicaciones sobre el comercio internacional, al dar lugar a una nueva configuración de los flujos comerciales, en la que los países importan insumos necesarios para la producción de un bien que será, posteriormente, exportado a otro país diferente. Estos procesos llevan a una lógica en la que, para ser un gran exportador, también hay que ser un gran importador; siendo elementos críticos para formar parte de estas cadenas la mayor o menor existencia de barreras comerciales y a la inversión, así como los costes de los factores y recursos productivos en el país receptor de la inversión.

Existen también aproximaciones teóricas que tratan de integrar las dos nociones de IED mencionadas. Es el caso, por ejemplo, del modelo “capital-conocimiento” de Markusen (1995), donde el conocimiento es un factor crítico en la toma de decisiones de inversión,

pudiéndose crear, fragmentar y difundir a través de las fronteras hacia las diferentes filiales. Este modelo plantea un escenario donde las plantas-matriz tienden a localizarse en territorios caracterizados por una dotación relativamente abundante de mano de obra cualificada, mientras que las plantas de producción se ubican en los lugares con dotación relativamente abundante de mano de obra no cualificada. En definitiva, a diferencia del modelo básico de la IED horizontal, se trata de un modelo que concibe la existencia de diferentes proporciones factoriales entre la planta-matriz y las filiales y que permite combinar decisiones de IED de carácter horizontal con otras de carácter vertical (Blonigen et al. 2007).

Una teoría muy extendida en la actualidad es la Teoría Ecléctica o Paradigma OLI (Dunning 1980, 1993), que contempla la idea de que las decisiones de inversión de las empresas multinacionales responde a la existencia y aprovechamiento simultáneo de tres tipos de ventajas: ventajas de propiedad, ventajas de localización y ventajas de internalización. Ventajas de propiedad consisten en la obtención o posesión de algún activo, tangible o intangible, que otorgue a la empresa poseedora una ventaja competitiva sobre sus rivales. Los activos que proporcionan este tipo de ventajas pueden ser muy variados, abarcando cuestiones tales como una mayor capacidad productiva, mayores conocimientos técnicos, patentes, marcas, etc. En cualquier caso, este tipo de ventajas no consiguen explicar por sí solas las decisiones de IED de las empresas multinacionales, sino que precisan combinarse con otros tipos de ventajas para constituirse en determinantes de los flujos de IED.

El segundo tipo de ventajas que contempla el Paradigma OLI son las ventajas de localización, las cuales se refieren a las características específicas (estímulos) de un determinado territorio (país) que lo convierten en un lugar atractivo para que una empresa decida invertir y establecerse en él, con el objeto de sacar provecho de dichas ventajas. Los estímulos que pueden atribuirse a este tipo de ventajas pueden ser muy variados y de carácter estático (los basados en la dotación de recursos, por ejemplo) o dinámico (marco institucional y jurídico, incentivos fiscales, políticas, sistemas y capacidades de innovación...). Este tipo de ventajas, en particular las asociadas a la localización del destino de la IED, han sido las más ampliamente estudiadas en la literatura, adquiriendo una mayor importancia aquellas que se asocian con el tamaño del mercado interno y con la disponibilidad de mano de obra a bajo coste.

El tercer tipo de ventajas que completa el Paradigma OLI son las ventajas de internalización, las cuales se refieren a los costes de transacción<sup>11</sup> y de coordinación

---

11 En cierta medida, al considerar este tipo de ventaja, la teoría ecléctica supone una extensión de la teoría de los costes de transacción de Ronald Coase (1937).

inherentes a cualquier proceso de externalización productiva, como las franquicias,<sup>12</sup> así como al hecho de minimizar los riesgos vinculados a este tipo de procesos.<sup>13</sup>

En este punto debe admitirse que las empresas disponen de diversas alternativas para internacionalizarse y abastecer mercados foráneos, tales como las franquicias, el comercio y la IED. Si bien estas diversas alternativas presentan diferentes ventajas e inconvenientes, cabe destacar que la IED evita los posibles inconvenientes de las demás alternativas y aglutina todas sus ventajas. Aunque la Teoría Ecléctica de Dunning ha ido ganando adeptos a lo largo de las últimas décadas, debido a su amplitud y profundidad explicativa, también han sido puestas de manifiesto algunas debilidades, como su escaso poder predictivo.

Finalmente, las profundas mudanzas que están teniendo lugar en el escenario mundial hacen que los flujos de IED respondan cada vez más a una mayor complejidad interpretativa. Ello, además, ha provocado que la tradicional separación entre IED horizontal y vertical resulte relativamente obsoleta y difícil de encajar a la hora de tratar de explicar las estrategias de las empresas multinacionales. Esto ha hecho que emerjan nuevas teorías explicativas de la IED, como la Teoría de la Plataforma exportadora, que integra como principal novedad el abastecimiento a mercados regionales a través del establecimiento de una plataforma de exportación que atiende a mercados de terceros países (Motta y Norman 1996; Ekholm et al. 2007; Baltagi et al. 2007; Bergstrand y Egger 2007). En este sentido, existen elementos relacionados con el marco regulador que pueden resultar determinantes a la hora de facilitar el establecimiento de una plataforma exportadora, como son aquellos Acuerdos y Tratados que reducen las barreras comerciales y a la inversión entre países de una determinada región. De algún modo, en este caso se establece una relación de sustitución de la IED entre las potenciales economías receptoras, ya que sólo una será la elegida para operar como plataforma para la exportación a los mercados circundantes.

El enfoque de la plataforma exportadora logra combinar en un mismo marco explicativo las dos categorías de IED (horizontal y vertical) junto con un enfoque multilateral (relaciones entre varios países), ya que contempla el objetivo del abastecimiento de mercados foráneos (lógica de la IED horizontal) con el aprovechamiento de ventajas de localización asociadas a la dotación de factores del país que actúa como “anfitrión” de la IED y que servirá como plataforma de exportación. Así mismo, esta formulación teórica permite integrar aspectos de gran relevancia e interés como son la creciente

---

12 En este sentido, debe tenerse en cuenta que si una firma optase por establecer acuerdos de licencia o de franquicia para acceder a un mercado foráneo, perdería una proporción de los beneficios potenciales totales derivados de la explotación y abastecimiento de ese mercado, debido a costes como el de constituir contratos con terceras empresas o los costes de control del cumplimiento de los contratos y acuerdos.

13 Una empresa también podría perder parte del beneficio potencial total, debido a riesgos derivados de los procesos de externalización productiva y asociados con el problema de la información asimétrica. Por ejemplo, existe riesgo de que la empresa local se apropie de la tecnología y el know-how (esto último es prácticamente inevitable) de la empresa multinacional.



heterogeneidad y dependencia que caracteriza a los flujos de IED desde una perspectiva en la que el territorio ocupa un papel central como articulador de las estrategias de inversión.<sup>14</sup> Como resultado de lo anterior, surge un creciente interés por el estudio de las estructuras y relaciones espaciales que se hallan detrás de las decisiones de IED y que sólo pueden ser comprendidas desde una perspectiva multilateral.

Cabe señalar que en los modelos más simples, que cuentan también con desarrollos en el ámbito de la Nueva Geografía Económica, el tamaño del potencial mercado no resulta tan importante como las características específicas de la economía que aspira a convertirse en plataforma de exportación, si bien los costes de transporte pueden resultar decisivos (Blonigen et al. 2007). En el caso de enfoques más complejos (IED compleja),<sup>15</sup> que incorporan la existencia de cadenas globales de valor, se contempla la posibilidad de que existan asociaciones importantes entre los flujos de IED de economías próximas, combinándose la búsqueda de mercados con la complementariedad basada en el aprovechamiento de ventajas asociadas a activos específicos. En este último caso, el entramado de relaciones puede alcanzar una elevada complejidad, determinando a su vez la coexistencia de flujos comerciales de bienes intermedios y finales; así como de comercio intra e inter-firma.

### **1.3. Hacia la construcción de un marco explicativo integrado del comercio intra-industrial y la inversión extranjera directa**

Como se ha señalado, existen múltiples puntos de confluencia entre los desarrollos teóricos acerca del comercio y de la inversión extranjera directa. En este sentido, se ha visto cómo ya desde el propio marco teórico “tradicional” del comercio internacional se abría una justificación para la IED ante la presencia de obstáculos para su desarrollo (Mundell 1957). Otro ejemplo se encuentra en la Teoría del ciclo de vida del producto (Vernon 1966), que concibe una secuencia entrelazada entre flujos de comercio y de IED, articulados en una lógica que persigue el mantenimiento de la cuota de mercado. Un rasgo común de estas primeras formulaciones teóricas es que consideran la IED como sustitutiva del comercio (Myro 2014). Así mismo, desarrollos posteriores como, por ejemplo, el paradigma OLI de Dunning (1993) plantean argumentos que, de una u otra forma, señalan a la IED y al comercio como elementos con factores explicativos diferentes, pero no por ello inconexos.

Esta confluencia ha permitido una aproximación más completa e integral de dos fenómenos ligados a la internacionalización de las economías y que en realidad forman

14 Téngase en cuenta que no sólo constituyen un factor crítico las características del territorio o país en que se establece una plataforma exportadora, sino también las características del mercado potencial circundante que se pretende atender.

15 Véase, por ejemplo, Baltagi et al. (2007), o Hayakawa y Matsuura (2011), para una aplicación econométrica de este tipo de modelos.

parte del mismo proceso de globalización. Es precisamente en el marco de este proceso donde adquiere un especial protagonismo la conformación de cadenas globales de valor, donde la relación entre IED y comercio alcanza una mayor complejidad, dando lugar a procesos mixtos de IED horizontal y de IED vertical.

En cuanto a los desarrollos teóricos posteriores, existen aportes de relevancia para la integración del estudio del comercio y la IED. Destacan, en este sentido, la línea de trabajos iniciados en la década de los ochenta por Markusen (1984) y Helpman (1984), dirigidos a integrar la IED en el marco de la teoría internacional del comercio y a analizar el papel de las empresas transnacionales desde el ámbito de la organización industrial. Estos avances, que adquieren un mayor grado de formalización desde mediados de los años noventa, cuentan, como se señaló anteriormente, con un amplio número de autores (Brainard, Venables, Feenstra, Melitz o Blonigen, entre otros), que han formulado interesantes propuestas explicativas (Myro 2014).

De modo adicional, estas aportaciones han contribuido a la diferenciación entre la IED horizontal y la IED vertical; dos categorías de inversión que tienden a presentarse cada vez más de forma conjunta y compleja. En cierta forma, el concepto de fábrica-mundo, término utilizado de forma creciente en los últimos años, permite integrar ambos procesos que se dan simultáneamente y en los cuales las relaciones intra-firma desempeñan un papel central. De hecho, los procesos de internacionalización que tienen lugar en la actualidad, encierran cada vez una mayor complejidad (Helpman 2011), resultando difícil pero al mismo tiempo sumamente interesante profundizar en el análisis de los rasgos diferenciadores que subyacen en los flujos de IED entre países. Los cambios que se vienen produciendo en las últimas décadas en el escenario económico mundial, donde adquieren un creciente protagonismo las cadenas globales de valor, las redes complejas de producción y el comercio intra-firma, constituyen sin duda elementos a tener muy en cuenta en los nuevos flujos de comercio intra-industrial.

En definitiva, la construcción del marco moderno de la teoría de la IED pone de manifiesto la necesidad analizar conjuntamente y desde una perspectiva multilateral (téngase en cuenta lo señalado, por ejemplo, en relación a la hipótesis de la plataforma exportadora) los fenómenos relacionados con el comercio y la IED. Este análisis conjunto es el único que puede permitir alcanzar una visión integrada de los factores explicativos y lógicas de funcionamiento que se hallan detrás, tanto de las decisiones de inversión, como del establecimiento de los flujos comerciales que tienen lugar entre países. En este sentido, desde la perspectiva de las cadenas globales de valor se cumple la máxima de que la IED no puede ser entendida sin los flujos comerciales derivados, ni éstos pueden entenderse sin antes comprender la lógica que se halla detrás de las decisiones de inversión.

## 2 MUDANZAS EN EL ESCENARIO ECONÓMICO MUNDIAL: GLOBALIZACIÓN Y CADENAS GLOBALES DE VALOR

### 2.1. La globalización como motor de cambio de la economía mundial

En el escenario económico mundial se asiste en las últimas décadas a mudanzas importantes y significativas, que se expresan de diferente forma y profundidad. En esencia, se puede afirmar que nos encontramos ante un momento de transición, con frecuencia conflictiva, de viejas y nuevas formas. Como todo proceso histórico, esta fase está sujeta a contingencias y a ser empujada a nuevas e inesperadas dimensiones (Robinson 2013).

Es frecuente señalar que todas las mudanzas se asocian a la globalización. Sin embargo, cabe destacar que no existe un consenso claro en relación a los inicios de la globalización y, por tanto, a la definición del propio fenómeno. Algunos autores, que se refieren a la naturaleza revolucionaria del cambio económico señalan que, en la actualidad, se vive una ruptura (Caputo 1999; Martínez González-Tablas 2003; Guillén 2007) o emergencia sistémica (Boisier 2003), mientras otras opiniones cuestionan este planteamiento. Por ejemplo, Krugman (2004) considera que es una presunción que a finales del siglo XX se haya inventado la economía global. Otros autores, como Amin o Wallerstein, argumentan que el sistema-mundo tiene alrededor de 500 años, mientras que André Gunder Frank y Barry K. Gills (1993) alejan su origen hasta los cinco milenios (Martínez González-Tablas 2000). Algunos más sostienen que no existen cambios de fondo y que la globalización no es otra cosa que la fase imperialista estudiada por autores marxistas como Lenin, Bujarin, Hilferding, Luxemburg o Kautsky. Por otra parte, Hardt y Negri (2005) señalan que estamos ante una nueva etapa superior del capitalismo, más allá del imperialismo, que ellos denominan *Imperio*.

Tratando de integrar todo lo anterior, Arturo Guillén (2007) plantea que, si bien a lo largo de la historia ha habido distintas oleadas globalizadoras, desde las ciudades del mediterráneo del siglo XIV, el capitalismo comercial y colonial de los siglos XV a XVIII, el capitalismo industrial del XIX o el nacimiento y desarrollo del capitalismo monopolista de finales del siglo XIX y comienzos del XX, el actual proceso de globalización presenta rasgos específicos que le diferencian cualitativamente de los casos anteriores. Así, por ejemplo, se encuentra asociado a la revolución tecnológica que ha hecho posible la instantaneidad de los flujos de capital financiero especulativo así como la fragmentación y deslocalización de los procesos productivos que han llevado al desarrollo de los comercios intra-firma e intra-industria, favoreciendo todo ello la expansión sin precedentes de los flujos de comercio e inversión que ha tenido lugar en las décadas más recientes (López y Peláez 2010).<sup>16</sup>

Robinson (2013) se pregunta: ¿La globalización se refiere a un proceso o una condición? ¿Es un fenómeno nuevo que data de las últimas décadas del siglo XX? ¿Se trata de la culminación de siglos de capitalismo y la modernidad? ¿O ha estado ocurriendo durante miles de años? ¿Es el núcleo del proceso económico, político o cultural? ¿Es mejor ver la globalización como continuación de los procesos históricos anteriores, como cambios *cuantitativos*? ¿O debemos verla como una discontinuidad, como un cambio *cualitativo* o una época enteramente nueva? Se trata para él de una transición de la *economía mundial* a una *economía global*, que constituye un cambio de época (no una ruptura o continuidad *per se*) en la historia del capitalismo mundial. Es decir, para Robinson (2013), la globalización representa un cambio fundamental en la estructura social a nivel mundial que modifica y transforma el propio funcionamiento del sistema en que vivimos.

En épocas anteriores, cada país desarrolló una economía nacional, y las diferentes economías nacionales se vincularon unas con otras mediante el comercio y las finanzas en un mercado internacional integrado, que se denominó economía mundial. Diferentes economías nacionales y modos de producción fueron articulados a una formación social más amplia, o sistema mundial. Cada país desarrolló circuitos nacionales de acumulación que fueron vinculados externamente a otros circuitos nacionales semejantes mediante el intercambio de mercancías y flujos de capital. Hoy, vemos que eso ha cambiado, hay una globalización creciente del proceso de producción. En este proceso, los sistemas nacionales de producción nacional se han fragmentado e integrado externamente dentro de nuevos circuitos nacionales de acumulación (Robinson 2013).

En ese sentido, hoy podemos decir que todas las empresas multinacionales participan en circuitos globales de acumulación, se ha intensificado en comercio intra-industrial y

---

<sup>16</sup> No obstante, otros autores, como O'Rourke y Williamson (1999), Lindert y Williamson (2002), Obstfeld y Taylor (2002) o Findlay y O'Rourke (2002), cuestionan el planteamiento anterior al considerar que si bien la movilidad de bienes y factores a través de las fronteras internacionales ha alcanzado cifras sin precedentes, es probable que la movilidad internacional de bienes y capitales no sea mayor (en términos relativos) que hace un siglo.

ha surgido el comercio intra-firma, que no existía en etapas previas a la globalización, que para nosotros es entendida como un proceso histórico-estructural, que tiene una base material en la revolución tecnológica que ha hecho posible la des-localización de la producción que ha estado acompañada de la des-reglamentación trunca de los mercados (de productos, de capitales y no así el mercado de trabajo), se presenta como un proceso irreversible. Lo que es reversible es el modelo de gestión y regulación que ha acompañado a la globalización, ya que corresponde a la lógica anterior de economía mundial. Confundir globalización y la forma en que se regula en un mismo fenómeno es caer en posturas similares al movimiento ludista en la Inglaterra de la revolución industrial. La globalización es estructural mientras que las formas de gestión y regulación son coyunturales y tiene que dar lugar a una nueva arquitectura institucional que responda a la nueva lógica. Considerar que la forma de regulación y la globalización son lo mismo es otorgarle una existencia *post-factum*, lo que sería como contribuir a la sensación de que vivimos el *fin de la historia*.

La globalización es un fenómeno que no empezó hace 5.000 años, ni hace 500 años, ni con el imperialismo.<sup>17</sup> Es capitalista por su contenido, pero tiene especificidades que la hacen diferente, aunque ahora la polarización es aún mayor que en cualquiera de las formas que ha asumido el capitalismo en su historia, ya que excluye a regiones enteras del mundo pero también a regiones dentro de los países que incluye.

Las sucesivas revoluciones tecnológicas, en particular las asociadas a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, dotaron de mayor movilidad y flexibilidad al capital productivo y financiero, lo que ha producido la des-localización de la producción y el desarrollo del comercio intra-firma, que antes no era importante, así como lo que se ha llamado modelo de acumulación con predominio financiero. La producción, el consumo, los flujos de inversión extranjera directa y de comercio tienen como sus principales interlocutores a los países industrializados y a los llamados emergentes, mientras que los países de bajos y medianos ingresos únicamente son incluidos cuando resultan funcionales o cuando reúnen determinadas características que permiten ponerlos en función de la acumulación de capital global, en caso contrario no interesan y son prescindibles. Esa es la naturaleza de la nueva división internacional del trabajo, donde los países o regiones dentro de países que no están integrados en la globalización han permanecido encerrados en una división del trabajo ya superada. En este caso, las distorsiones sociales adquieren la forma principal del aumento de masas paupérrimas y excluidas (Amin 2005). Las fuertes oleadas migratorias recientes, tanto en el mediterráneo como en América del Norte, principal, pero no exclusivamente son resultado de esas tendencias y de nuevos conflictos, y se están convirtiendo en una tragedia global.

---

17 En tono coloquial, se podría afirmar que, si se considera ahistóricamente, la globalización realmente comenzó cuando las primeras poblaciones humanas cruzaron el estrecho de Bering hace 15 ó 20 mil años.

Los países y regiones incluidos en este proceso pueden dar lugar a falsas apreciaciones, en el sentido de que son nuevos países industrializados porque han incrementado marginalmente su participación en la producción, la IED y el comercio de las manufacturas intensivas en mano de obra o en partes fragmentadas de la fábrica mundial, pero su integración es subordinada a las necesidades de des-localización productiva de los países industrializados, donde, para esta actividad, interesan más como productores que como consumidores. La distinción que existía antes de la globalización entre países industrializados/países no industrializados, países exportadores de manufacturas/países exportadores de materias primas ha sufrido cambios importantes, ya que algunos países de medianos y, un poco menos, de bajos ingresos han sido incorporados al mecanismo fragmentado de la fábrica mundial y “producen” y “exportan” manufacturas como nuevos enclaves industriales siendo parte de la extensión del proceso de producción des-localizada de los países industrializados más allá de sus fronteras nacionales, como una de prolongación del proceso productivo a nivel global.

## 2.2. La emergencia de las cadenas globales de valor

El comercio internacional ha experimentado importantes cambios a lo largo de las últimas décadas. La reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias y los cambios tecnológicos han favorecido la internacionalización de los procesos de producción, en la cual ganaron relevancia algunos servicios que no eran comercializables (Ferrando 2013).

La producción mundial desde 1980 se ha multiplicado por casi 6 veces, mientras que el comercio de bienes y servicios se ha multiplicado por 9 veces medido en dólares corrientes. Si lo analizamos en dólares constantes de 2005, la producción mundial se ha multiplicado por 1,5 veces y el comercio de bienes y servicios por 4,7 veces. Si lo circunscribimos al periodo de estudio – 1993-2013 –, se tiene que, mientras la producción mundial en dólares de 2005 se incrementó en 0,7 veces, el comercio de bienes y servicios lo hizo en 2,2 veces.<sup>18</sup> Es decir, el comercio global crece mucho más deprisa que la propia producción; siendo ésta una de las regularidades empíricas más mencionadas cuando se hace referencia al proceso de globalización.

Es evidente que como resultado de los cambios que han operado en la producción global, las exportaciones de cualquier país incorporan una mayor cantidad de valor agregado extranjero en sus exportaciones y pocos productos son elaborados en un solo país y poseen exclusivamente valor agregado nacional. La mayor parte del comercio

---

<sup>18</sup> Los datos fueron calculados a partir de World Development Indicators en World DataBank. Disponible en <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (fecha de consulta 20 de julio de 2015).

global incluye insumos importados e incluso insumos de terceros países. También parte de ese comercio de productos manufacturados, materias primas y recursos naturales es impulsado por inversión extranjera directa transfronteriza que operan a nivel global. El comercio internacional y la inversión están fuertemente entrelazados a través de redes de producción de bienes y de las empresas de bienes que invierten en todo el mundo, así como en la comercialización de insumos que forman parte de las cadenas de valor transfronterizas con diversos grados de complejidad. Estas cadenas de valor, ya sea intra-empresa o inter-firmas, regionales o de naturaleza global, se las conoce como cadenas globales de valor o CGV (Ferrando 2013).

La Organización Mundial de Comercio (OMC) ha planteado que, hoy en día, las operaciones de las empresas, desde la concepción del producto y la fabricación de los componentes hasta el montaje y la comercialización, están repartidas en todo el mundo, dando lugar a cadenas de producción internacionales. Los productos son cada día más “*Made in the World*”<sup>19</sup>, y ya no “*Made in EU*”, “*Made in Brazil*” o “*Made in México*”.

Según el informe del *World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, el éxito en los mercados internacionales depende tanto de la capacidad de importar insumos de alta calidad como de la capacidad de exportar: los insumos intermedios representan más de dos tercios de las mercancías y el 70% de los servicios objeto de comercio internacional.

En ese mismo estudio (World Investment Report 2013), se plantea que cerca de un 60% del comercio global, equivalente a cerca de 20 billones de dólares, hoy en día consiste en comercio de bienes intermedios y servicios que están incorporados a varias etapas del proceso productivo de bienes y servicios para el consumo final. La fragmentación del proceso de producción de bienes y servicios y la división de tareas y actividades dentro de ella han llevado a la emergencia de sistemas de producción sin fronteras, que pueden ser cadenas secuenciales o redes complejas, que a su vez pueden ser globales, regionales o involucrar a dos países. Estos sistemas son comúnmente llamados cadenas globales de valor (CGVs).

“Según las cifras de la UNCTAD (2013), la participación promedio del valor agregado extranjero en las exportaciones de los países en desarrollo, tomados en conjunto, fue en 2010 del 25%, 3 puntos porcentuales por debajo del promedio mundial (de un 28%), pero significativamente superior al de los Estados Unidos (11%) y Japón (18%). La UE tiene una participación alta de valor agregado extranjero en el comercio internacional (39%). Sin embargo, hay que tomar esta cifra con cuidado, ya que incorpora un elevado comercio intra-zona, debién-

19 Base de datos de la OMC. Se puede consultar en forma electrónica en:  
<[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statistics/miwi\\_s/miwi\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/miwi_s/miwi_s.htm)> (fecha de consulta 22 de julio de 2015).

dose tener en cuenta la doble contabilidad que esto implica” (Ferrando 2013: 5).

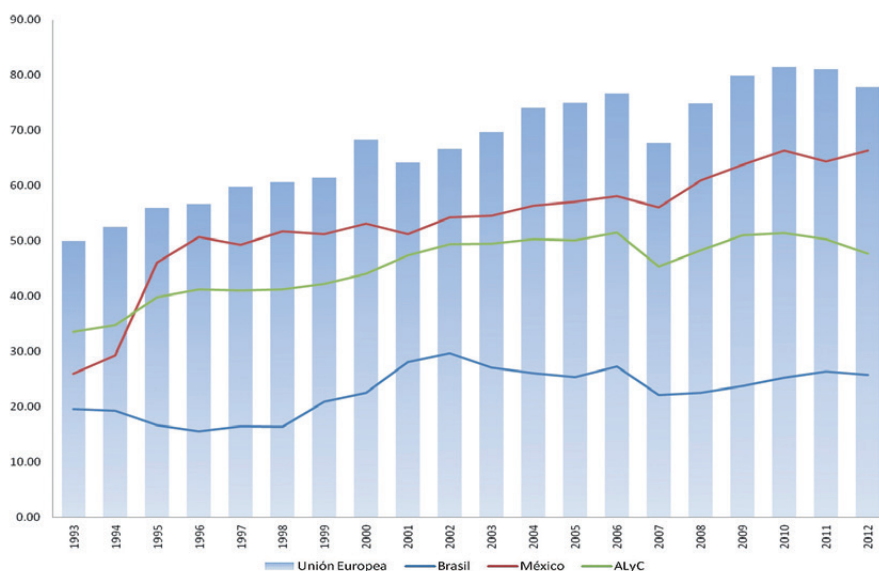
“Existen diversos factores que aplican de manera diferente según el país, que influyen en la incorporación de valor agregado nacional en las exportaciones. Los principales son:

1. Tamaño de la economía. Economías grandes, como EE.UU. o Japón, tienden a tener importantes cadenas de valor internas y dependen menos de los insumos extranjeros. Sin embargo hay importante excepciones, como China, Alemania o el Reino Unido, cuyas exportaciones dependen de insumos de terceros países.
2. Composición de las exportaciones y posición en las CGV. Los países con importante cantidad de recursos naturales, petróleo u otros *commodities* en sus exportaciones, como Rusia o Arabia Saudita, tienden a tener un mayor valor agregado en el comercio, sus exportaciones se ubican al “comienzo” de las CGV y requieren pocos insumos importados. Por su parte, los países que exportan servicios, como la India tienden a incorporar más valor. En contraste, países con exportaciones con elevada participación en industrias de segmentos altos podrán necesitar importar más para generar exportaciones.
3. Estructura económica y modelo de exportación. Los países con importantes puertos o infraestructura portuaria, como Hong Kong Singapur o los Países Bajos, tendrán una mayor participación de valor agregado extranjero y una menor participación de valor agregado nacional en sus exportaciones” (Ferrando 2013: 6).

Es de esperarse que México por el TLCAN y los países de la UE tengan una mayor participación dentro de las CGV, pero también son cifras que deben tomarse con cuidado por la doble contabilidad que puede implicar el comercio intra-zona. En el caso de Brasil que es una economía grande más centrada en el mercado interno (coeficiente de apertura relativamente bajo) es de esperarse una menor participación dentro de las cadenas globales de valor.



Gráfico 2.1. Coeficiente de apertura de Unión Europea, América Latina, Brasil y México, 1993-2012



Fuente: World Development Indicators

Se considera que los países o regiones dentro de los países pueden participar en cadenas de valor agregado “aguas arriba” (*upstream*), que implica agregar valor extranjero de terceros países a sus exportaciones, o “aguas abajo” (*downstream*), donde sus exportaciones son incorporadas a otros productos como insumos de estos para luego ser reexportados. No son excluyentes, se dan generalmente al mismo tiempo. Los países aumentan su participación en las CGV tanto por el aumento del contenido importado en las exportaciones (valor agregado extranjero de las exportaciones) como por la generación de mayor valor agregado a través de bienes y servicios de uso intermedio en las exportaciones de terceros países. Naturalmente, éste último mecanismo produce resultados positivos para la economía nacional, ya que implica un crecimiento de la incorporación de valor agregado nacional en las exportaciones (Ferrando 2013).

Es decir, las CGV dependen de que tramo de la cadena asuma el país o región en cuestión y qué porcentaje de valor agregado tenga en los productos exportados. No es lo mismo quedar situado en actividades de bajo valor agregados que de alto.



# 3 LAS RELACIONES COMERCIALES Y PRODUCTIVAS DE LA UNIÓN EUROPEA CON AMÉRICA LATINA EN GENERAL Y CON BRASIL Y MÉXICO EN PARTICULAR: UNA PANORÁMICA

Como se ha señalado en el apartado anterior, el contexto mundial en que se producen las relaciones comerciales y productivas de los países de la UE con Brasil y México se caracteriza por profundos y acelerados cambios que afectan a aspectos tanto de carácter cuantitativo como cualitativo. En este sentido, la profundización en el proceso de globalización económica mundial y la conformación de las cadenas globales de valor están transformando la lógica de funcionamiento de la economía mundial y, por extensión, también de la economía europea y latinoamericana. Es por ello que los cambios que hoy en día se observan en el ámbito de su patrón de inserción intra-industrial e integración productiva, no pueden ser entendidos sin su contextualización en el marco de esta nueva lógica de la fábrica-mundo.

Sin perder de vista este contexto y para adentrarnos en el estudio de los cambios que se han venido produciendo en las últimas décadas en las interrelaciones de Brasil y México con los países de la UE, se realiza a continuación, a modo de panorámica, un análisis preliminar de su caracterización y evolución desde una perspectiva agregada.

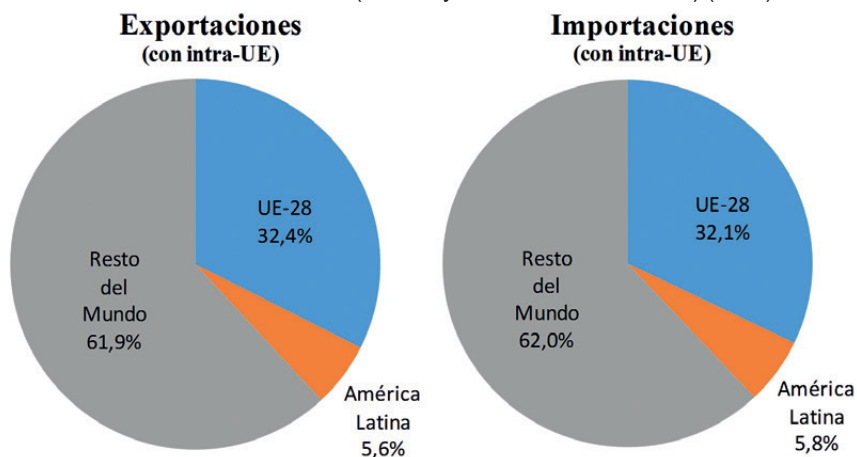
## 3.1. El comercio entre la Unión Europea y América Latina: caracterización y evolución

Como primera aproximación a esta panorámica, desde el punto de vista del comercio interesa situar la importancia que representa a nivel mundial, en términos de peso relativo,

cada una de estas regiones. En este sentido, las exportaciones del conjunto de países miembros de la UE (UE-28) ascendieron, en el año 2014, a un total de 6,16 billones de dólares (incluyendo las exportaciones intra-comunitarias); mientras que las del conjunto de los países de AL<sup>20</sup> fueron de 1,07 billones de dólares.<sup>21</sup> Si se tiene en cuenta que las exportaciones mundiales, en ese mismo año, fueron del orden de 19,0 billones de dólares, esto lleva a que las exportaciones de los países de la UE representen el 32,4% (casi una tercera parte) de las exportaciones mundiales de mercancías, mientras que las de los países de AL representan el 5,6% (Gráfico 3.1). De lo anterior se desprende una importante asimetría, que nos sitúa antes dos regiones con grandes diferencias en términos de peso relativo.

Del lado de las importaciones, las diferencias resultan muy similares. Si a nivel mundial, las importaciones fueron en 2014 del orden de 19,1 billones de dólares, en el caso del conjunto de los países de la UE éstas ascendieron a un total de 6,1 billones de dólares, concentrando el 32,1% de las importaciones mundiales. Por su parte, el conjunto de los países de AL, con un total de 1,12 millones de dólares, representó en ese mismo año el 5,8% de las importaciones mundiales.<sup>22</sup>

Gráfico 3.1. Importancia relativa del comercio de los países de la Unión Europea y de América Latina en el comercio mundial (se incluye el comercio intra-UE) (2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

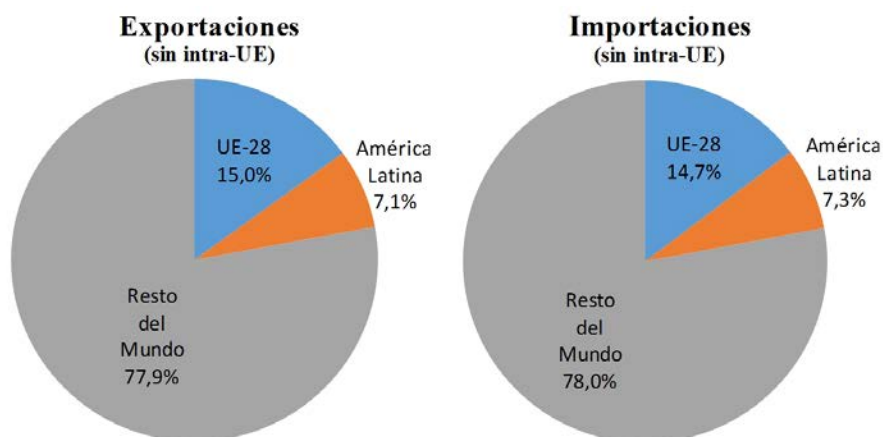
20 A efectos del análisis de este apartado, se consideran los siguientes países de AL: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

21 Estadísticas del Comercio Internacional de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Datos de exportaciones de mercancías, valoración f.o.b. (US dollar at current prices).

22 Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC; datos de importaciones de mercancías, valoración c.i.f. (US dollar at current prices).

Estas diferencias que se acaban de señalar se reducen de forma significativa si se excluye del análisis el comercio intracomunitario (intra-UE); es decir, si se considera a los países de la UE como un bloque, excluyendo el comercio entre sus países miembros. En este caso, su importancia comercial mundial se ve reducida a un porcentaje que ronda en la actualidad el 15% del comercio total mundial, mientras que los países de AL ven elevado su peso comercial por encima del 7% del comercio mundial (Gráfico 3.2).

Gráfico 3.2. Importancia relativa del comercio de los países de la Unión Europea y de América Latina en el comercio mundial (sin incluir el comercio intra-UE) (2014)

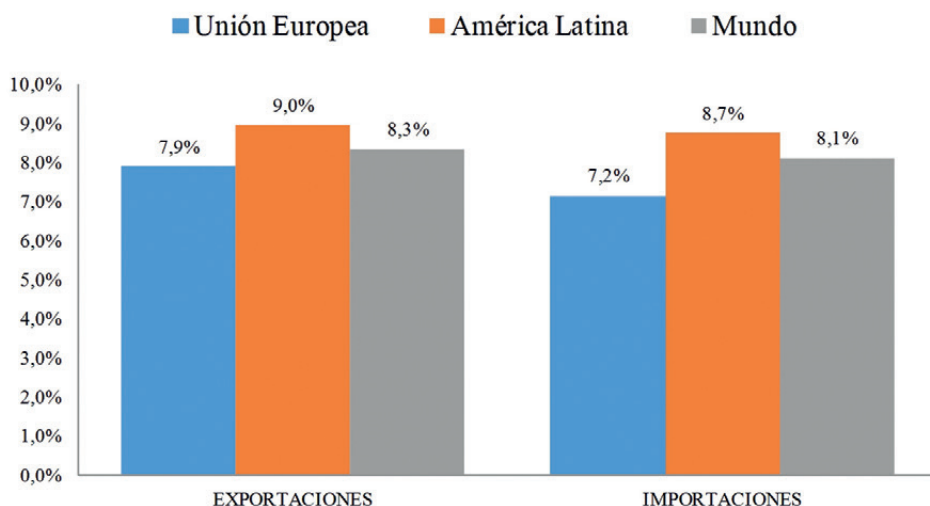


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

La evolución del comercio de la UE y de AL experimentó en las últimas décadas una tendencia expansiva; aunque, desde una perspectiva comparada, se constata un crecimiento más intenso en el caso de AL (Gráfico 3.3). En concreto, entre 1999 y 2014, las exportaciones de AL crecieron por encima de las exportaciones mundiales a una tasa anual acumulativa del 9%, mientras que las de la UE (extra-UE) lo hicieron a una tasa anual acumulativa del 7,9%. Las diferencias son algo mayores en el caso de las importaciones, con una tasa anual acumulativa del 8,7% en el caso de los países de AL, frente al 7,2% experimentado por las importaciones de la UE.

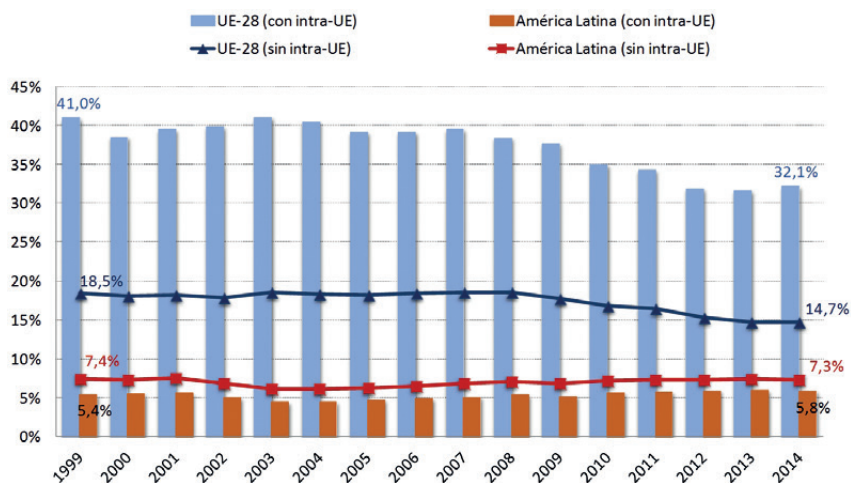
Gráfico 3.3. Evolución comparada del comercio de la Unión Europea (extra-UE), América Latina y el Mundo (1999-2014)

(Tasa de variación anual acumulativa, dólares a precios corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC

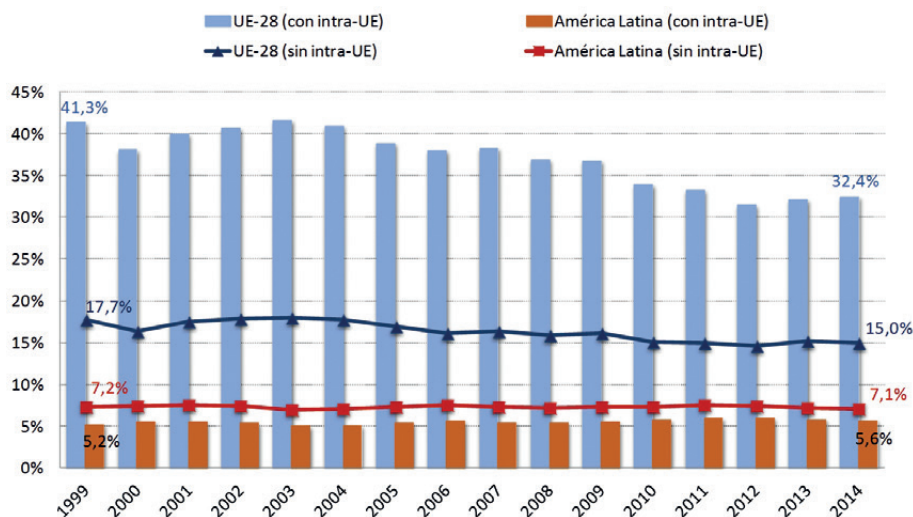
Gráfico 3.4. Evolución del peso relativo de las importaciones de la Unión Europea y de América Latina en el conjunto de las importaciones mundiales (1999-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Como consecuencia de esta dispar evolución, cabe señalar que en el caso de la UE se constata una paulatina pérdida de peso relativo en el ámbito exportador e importador mundial a lo largo de las últimas décadas (Gráficos 3.4 y 3.5), mientras que en el caso de AL se constata un leve aumento de su importancia relativa, lo que trasluce al papel emergente de algunas de sus economías. Algo similar, en cuanto a tendencias, sucede cuando se excluye el comercio intra-UE, aunque en este caso tiene lugar un leve descenso en la participación relativa de los países de AL en el comercio mundial. Todas estas tendencias se enmarcan en un contexto mundial que se caracteriza por la irrupción de otras economías emergentes, entre las que sobresalen, entre otros, los países BRICS, con China a la cabeza.

Gráfico 3.5. Evolución del peso relativo de las exportaciones de la Unión Europea y de América Latina en el conjunto de las exportaciones mundiales (1999-2014)

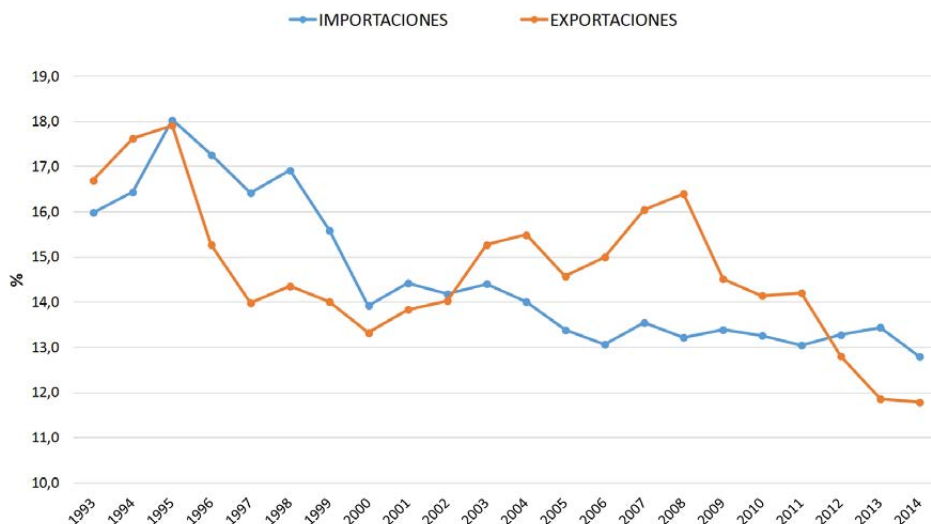


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Una vez situada la importancia de cada una de estas regiones en el contexto mundial, interesa conocer su grado de integración comercial y cómo éste ha podido ir variando en el tiempo. En este sentido, se observa en una evolución ciertamente asimétrica en la importancia, medida en términos de peso comercial, que cada una de estas regiones representa para la otra. Así tenemos, que los países de la UE han ido perdiendo peso en las relaciones comerciales del conjunto de los países latinoamericanos a lo largo de las últimas décadas. Esto ha venido sucediendo sobre todo en el ámbito de las exportaciones de AL, donde la UE ha pasado de representar el 16,7% (año 1993) al 11,8% (año 2014); y, en menor medida, en las importaciones, donde los países de la UE pasaron de significar el 16,0% de las impor-

taciones totales de AL en el año 1993, a concentrar el 12,8% en el año 2014 (Gráfico 3.6).

Gráfico 3.6. Importancia relativa de los flujos comerciales con la Unión Europea en el conjunto del comercio de América Latina con el mundo (1993-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Sin embargo, no se aprecia una importancia relativa de similar magnitud cuando se analiza el peso de AL en las relaciones comerciales de los países de la UE. De hecho, en ningún caso las exportaciones de la UE con destino a los países latinoamericanos superan el 7,0% del total de sus ventas al exterior; ni las importaciones de la UE con origen en AL superan el 6,5% a lo largo del período analizado (Gráfico 3.7).

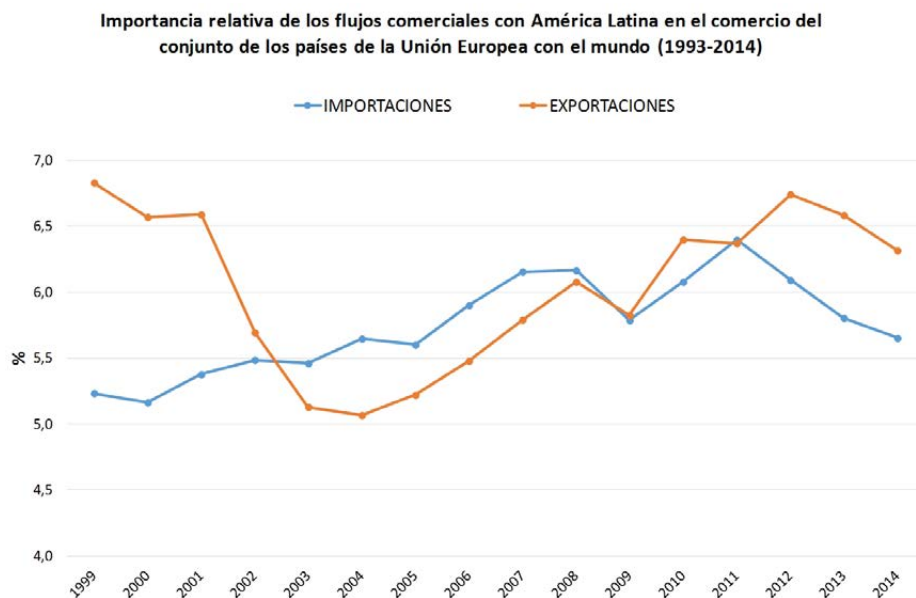
Por otro lado, como se ha señalado, no se advierte un comportamiento recíproco en relación a los países de la UE; observándose desde principios del nuevo milenio un aumento en el peso relativo de AL, tanto como destino de las exportaciones de los países europeos como en lo relativo al origen de sus importaciones. No obstante, se constata que esta tendencia comienza a revertirse en los últimos años del período analizado.

Desde una perspectiva territorial, los flujos comerciales entre los países latinoamericanos y los de la UE presentan una distribución bastante desigual, concentrándose gran parte de dicho comercio en un número reducido de países. Dos de estas economías, Brasil y México, destacan de un modo singular. En particular, la primera de ellas (Brasil) alcanza un peso relativo que supone en torno a un tercio del comercio de AL con la UE (Gráfico 3.8).



Estas cifras sitúan a Brasil, con claridad, como el principal socio comercial de la UE en AL.

Gráfico 3.7. Importancia relativa de los flujos comerciales con América Latina en el comercio del conjunto de los países de la Unión Europea con el mundo (2000-2014)



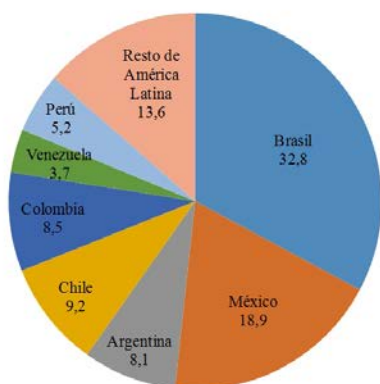
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

México, por su parte, ocupa el segundo lugar como socio comercial de los países europeos, aunque no tanto por su importancia exportadora (18,9% de las exportaciones de AL a la UE), sino sobre todo por su peso en el lado de las importaciones, concentrando algo más de una cuarta parte de las compras de esta región que tienen como origen la UE (26,4%).

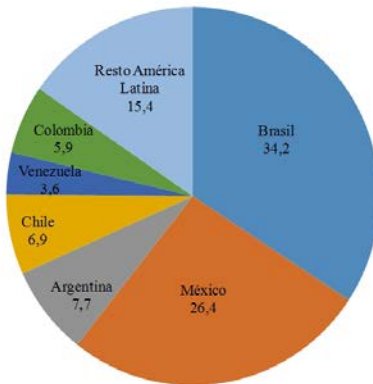
Las demás economías que completan el ranking de principales socios comerciales latinoamericanos de la UE son Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela. Las restantes economías se reparten el 13,6% de las exportaciones y el 15,4% de las importaciones de AL con destino/origen en los países de la UE.

Gráfico 3.8. Países latinoamericanos con mayor peso relativo en las relaciones comerciales de América Latina con la Unión Europea (2014)

**Exportaciones de América Latina a la Unión Europea (2014)**



**Importaciones de América Latina con origen en la Unión Europea (2014)**

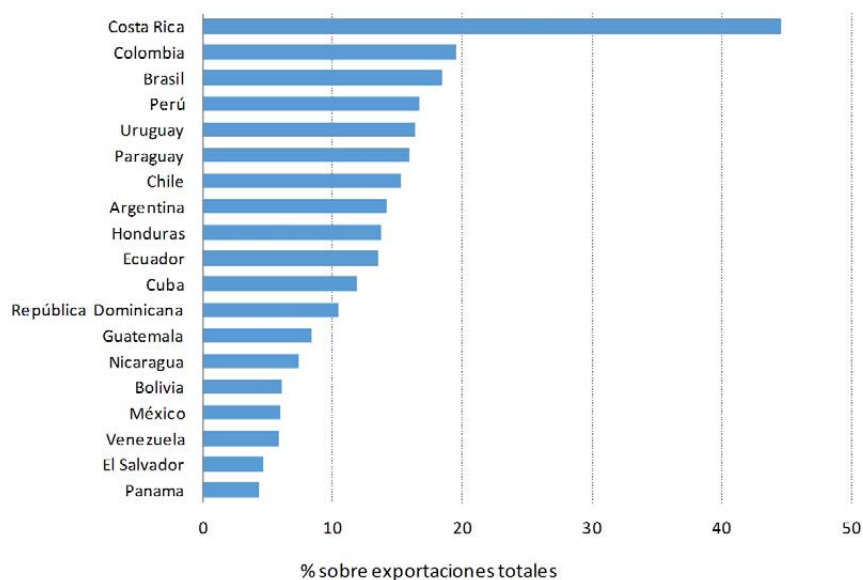


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Esta importancia relativa se halla íntimamente relacionada, entre otros factores, con el tamaño de estas economías; aspecto que se observa con claridad en el caso de las economías brasileña y mexicana. Sin embargo, también resulta de interés analizar la importancia que para cada una de estas economías latinoamericanas representa la UE en el marco de sus respectivas relaciones comerciales con el mundo. Esto nos lleva a diferenciar un grupo de economías que presentan una elevada orientación exportadora hacia la UE, entre las que destaca de manera singular Costa Rica, con cerca del 45% de sus exportaciones orientadas hacia el mercado europeo. En lo que se refiere a las exportaciones de las demás economías latinoamericanas, todas ellas con una importancia relativa del destino de la UE inferior al 20% de sus exportaciones totales, destacan Colombia y Brasil; aunque las diferencias son mucho menores y se producen de forma escalonada (Gráfico 3.9).

Cabe destacar también la escasa orientación de México al mercado de la UE, con un peso de ésta en torno al 6% de sus exportaciones totales, lo que relativiza lo comentado anteriormente al señalar su importante peso comercial. Detrás de esta aparente paradoja se halla, en primer lugar, la fuerte orientación de la economía mexicana al mercado estadounidense y, en segundo término, la creciente presencia de China en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Rodil y López 2011; López et al. 2014).

Gráfico 3.9. Peso relativo de las exportaciones a la Unión Europea sobre las exportaciones totales de los países latinoamericanos (2014)

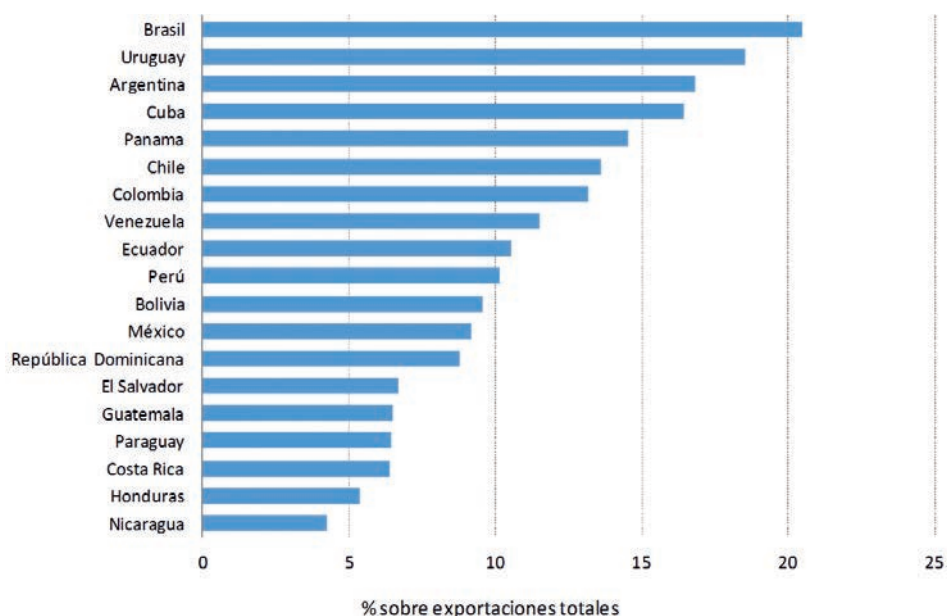


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Algo similar ocurre cuando se analiza el lado de las importaciones (Gráfico 3.10), aunque en este caso destaca, en primer lugar, Brasil por su mayor orientación hacia la UE, con algo más del 20% de sus compras con origen en esta región. Le siguen, con pesos inferiores al 20% y con diferencias escalonadas, Uruguay, Argentina, Cuba y el resto de países latinoamericanos. En este caso, México exhibe una mayor orientación hacia la UE (9%) que la observada anteriormente en el caso de sus exportaciones.

La conjunción de los flujos comerciales de entrada y de salida nos traslada al análisis de la balanza comercial. Desde una perspectiva agregada, se observa que el saldo comercial global, desde la perspectiva de los países de AL, sigue una tendencia paralela al ciclo económico, tanto en sus relaciones con el mundo (Gráfico 3.11) como con la UE (Gráfico 3.12).

Gráfico 3.10. Peso relativo de las importaciones con origen en la Unión Europea sobre las importaciones totales de los países latinoamericanos (2014)

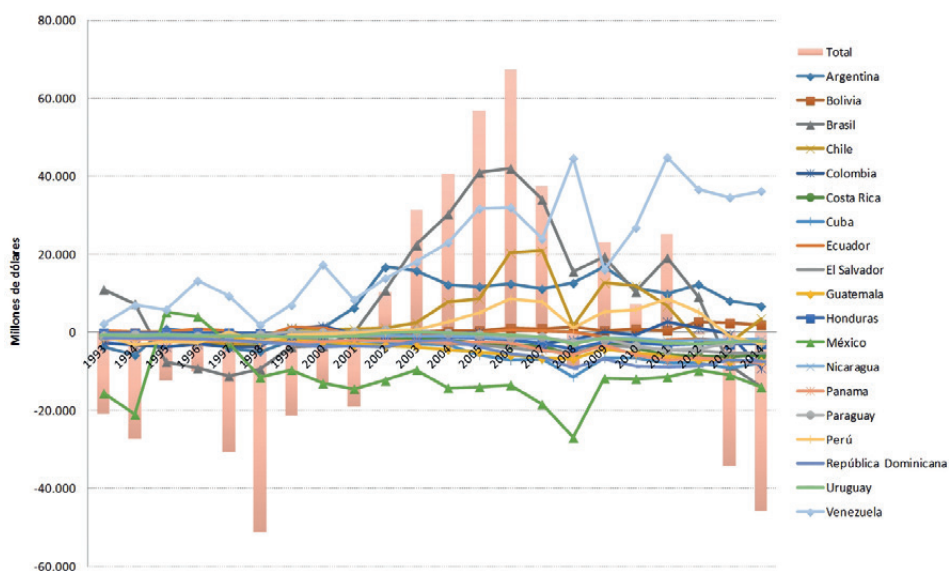


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

En este sentido, se pueden distinguir tres etapas, que muestran tendencias diferenciadas. Una primera etapa, que abarca desde principios de los años noventa hasta principios del nuevo milenio, con presencia generalizada de déficits comerciales que alcanzan su máximo en el año 1998 y tienden a reducirse a partir de ese año. La segunda etapa, que abarca desde el año 2002 hasta el año 2008, con presencia generalizada de superávits comerciales, que alcanzan su pico en el año 2006. Finalmente, una tercera etapa, que va desde el año 2008 en adelante y se caracteriza por una tendencia al empeoramiento de los saldos comerciales. Esto lleva a que, al final del período analizado, la mayor parte de los países latinoamericanos presenten déficits comerciales tanto en sus relaciones con el mundo como con la UE; destacando en este último caso especialmente México y Brasil.

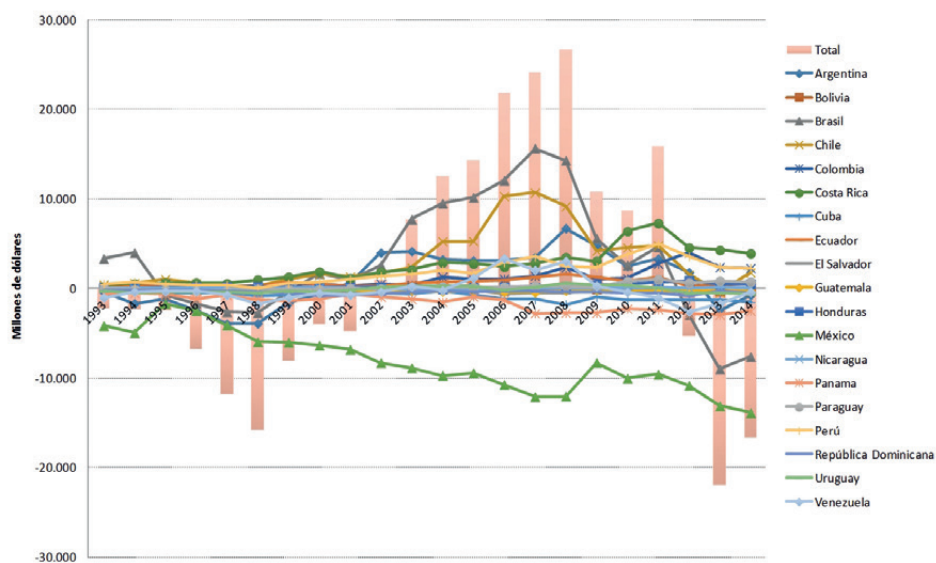
Como se ha señalado, en período analizado (1993-2014), el saldo de la balanza comercial de los países de ALcon la UE sigue tendencias similares al saldo comercial con el mundo, aunque presenta valores más moderados. Desde el año 2012, el déficit comercial de AL con la UE se ha incrementado sustancialmente debido a una fuerte caída de sus exportaciones, que han experimentado un descenso del 17,9% entre 2011 y 2014, mientras que sus importaciones aumentaron un 3,7% en ese mismo período.

Gráfico 3.11. Saldo comercial de los países de América Latina con el mundo (1993-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Gráfico 3.12. Saldo comercial de los países de América Latina con la Unión Europea (1993-2014)

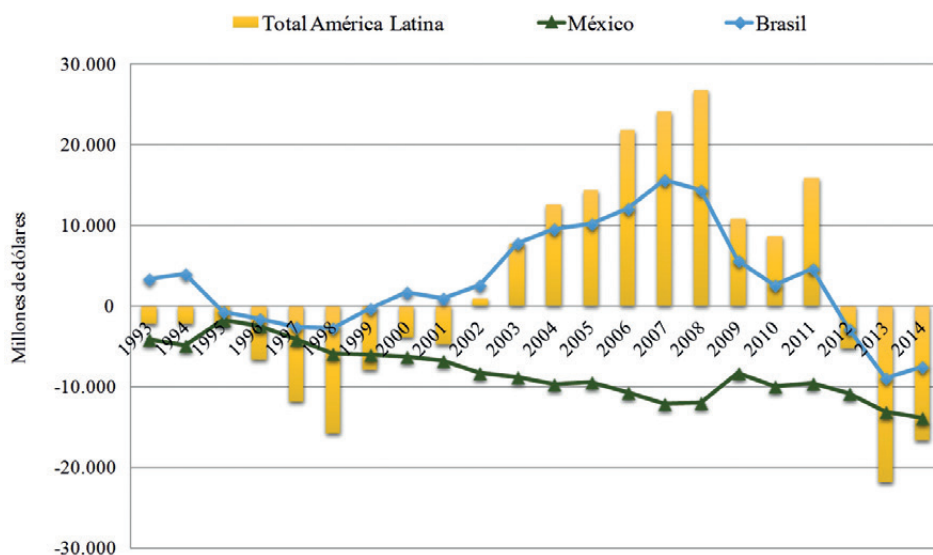


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Desde una perspectiva territorial desagregada, cabe destacar la gran importancia e influencia que, sobre el saldo comercial global de AL, tienen dos países: Brasil y México. El peso comercial que estas dos economías, en particular la brasileña, tienen en el conjunto de AL explica el hecho de que sus balanzas comerciales resultan determinantes a la hora de enfrentar el saldo comercial global de AL tanto con el mundo como con la UE.

Sin embargo, también debe advertirse la existencia de un comportamiento diferenciado entre estas dos economías, que incluso se puede caracterizar de parcialmente asimétrico. En concreto, mientras Brasil sigue una evolución similar a la descrita para el conjunto de AL, México presenta un importante y creciente déficit comercial a lo largo de todo el período considerado, tanto en sus relaciones con el mundo como, sobre todo, en sus relaciones con la UE (Gráfico 3.13).

Gráfico 3.13. Saldo comercial de América Latina, Brasil y México con la Unión Europea (1993-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

## **3.2. Acercando la lente: el comercio de la Unión Europea con Brasil y México**

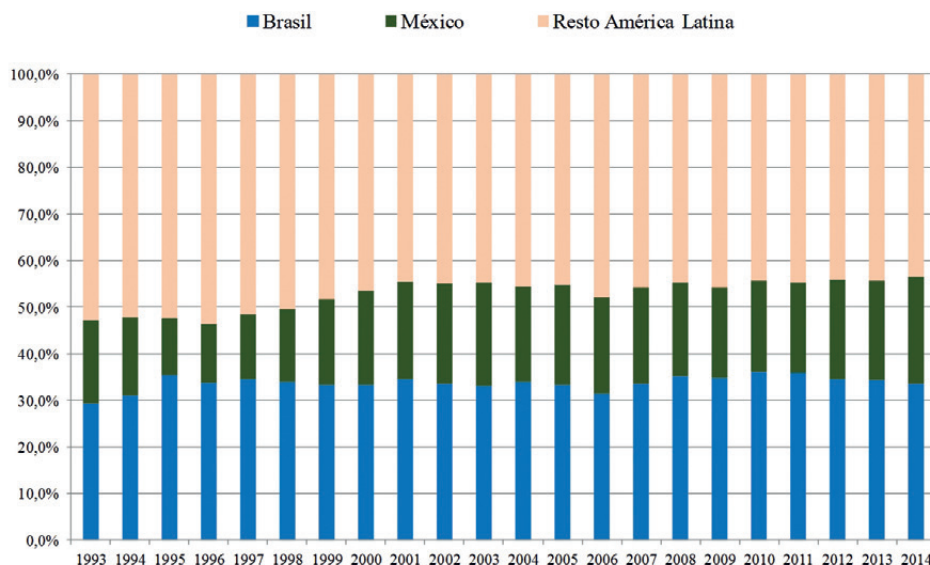
Existen diversas razones que dotan de especial interés el estudio más detallado del comercio de la UE con Brasil y México. Como se pudo observar en el epígrafe anterior, al importante tamaño de sus economías se suma también su elevado peso comercial, así como el comportamiento diferenciado de sus balanzas comerciales. Por ello, se trata a continuación de conocer con mayor nivel de detalle las características de estas relaciones comerciales, en cuanto a tendencias y composición espacial y sectorial; lo que permitirá adentrarse posteriormente en el estudio de la caracterización y evolución de los flujos bilaterales en términos de comercio intra-industrial.

### **3.2.1. Tendencias recientes**

El análisis del comercio entre AL y la UE no puede ser entendido sin considerar el papel de Brasil y México. Esta importancia ya quedó claramente reflejada anteriormente cuando se observaba su peso relativo en el conjunto de las relaciones comerciales entre AL y la UE. A esta evidencia se añade el hecho de que, en términos evolutivos, su importancia ha ido en ascenso en las últimas décadas, lo que revela una creciente inserción comercial de estas economías con sus socios europeos. En este sentido, Brasil y México han pasado de representar algo menos de la mitad del comercio de AL con la UE en el año 1993, a concentrar más del 56% de este comercio a finales del período analizado (Gráfico 3.14).

Debe señalarse, en cualquier caso, la existencia de una clara asimetría entre Brasil y México en cuanto a la evolución y magnitud de su grado de interrelación comercial con la UE. En este sentido, cabe destacar, en primer lugar, la mayor importancia comercial que tiene la UE para la economía brasileña, en tanto que cerca del 20% de su comercio exterior tiene lugar con sus socios europeos. Sin embargo, en el caso de México, la importancia de sus socios comerciales de la UE se sitúa en algo más del 9% del total de las importaciones mexicanas y el 6% de sus exportaciones (Gráfico 3.15).

Gráfico 3.14. Evolución del peso relativo de Brasil y México en el comercio entre América Latina y la Unión Europea (1993-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

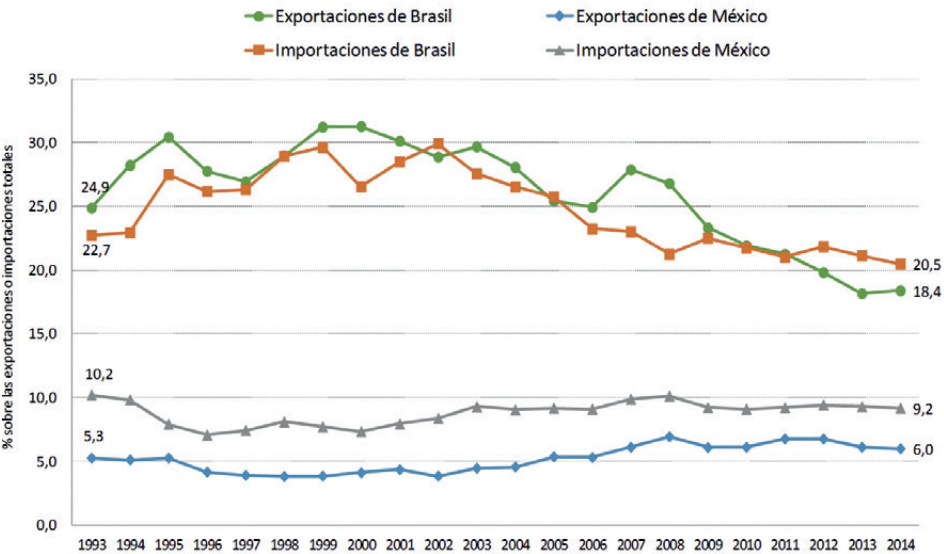
En segundo lugar, desde el punto de vista de su evolución, se observan tendencias, aunque suaves, ciertamente contrapuestas en la importancia relativa de la UE. En concreto, contrasta su paulatina pérdida de importancia en el caso de Brasil, prácticamente desde el comienzo del nuevo milenio, con el suave aumento experimentado en el caso de México desde mediados de los años noventa.

Un rasgo característico del comercio de Brasil y México con la UE es que éste presenta, en general, una distribución territorial bastante concentrada, aunque con tendencia a disminuir. En el caso concreto de las importaciones de Brasil, sólo cinco países: Alemania, Francia, Italia, España, Reino Unido y Holanda, concentran algo más de tres cuartas partes como países de origen (Gráfico 3.16). Destaca, en particular, Alemania como principal país proveedor, concentrando el 30% de las importaciones en el año 2013; si bien, en el año 1993, este país concentraba cerca del 40% de las importaciones brasileñas procedentes de la UE.

En lo que se refiere a las importaciones de México procedentes de la UE, estos mismos cinco países concentran, como principales países de origen, cerca del 80% del total (Gráfico 3.17). Alemania vuelve a ocupar un lugar destacado, concentrando cerca de una tercera parte de las importaciones mexicanas con origen en la UE en el año 2013.

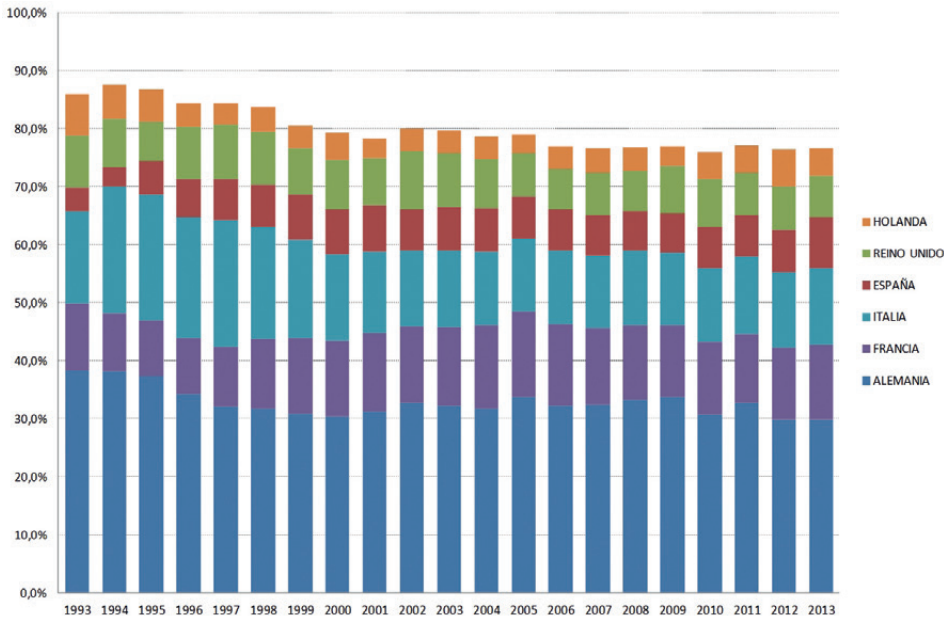


Gráfico 3.15. Peso relativo del comercio con la Unión Europea sobre el comercio total de Brasil y México (1993-2014)



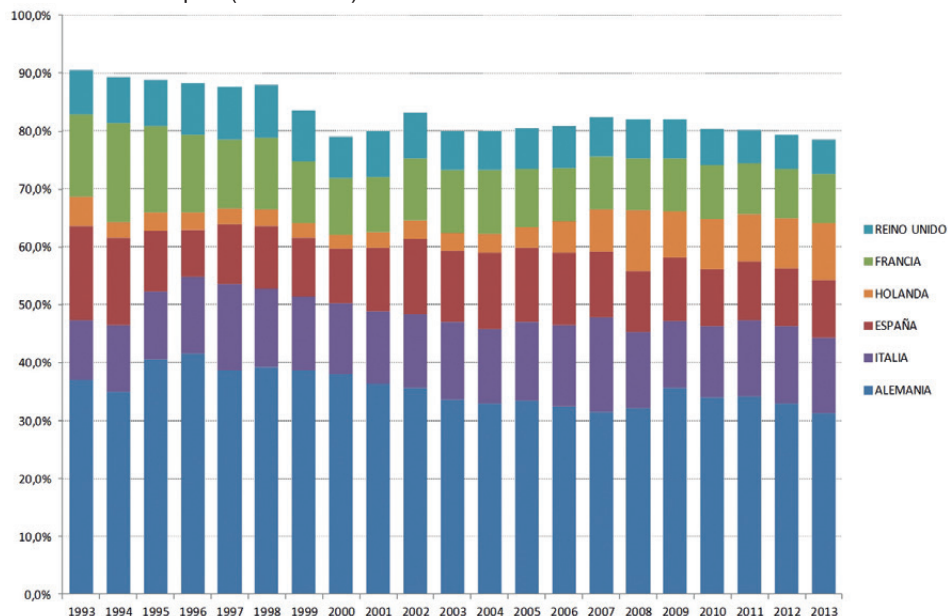
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC y del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España (DATACOMEX)

Gráfico 3.16. Principales países de origen de las importaciones de Brasil procedentes de la Unión Europea (1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

Gráfico 3.17. Principales países de origen de las importaciones de México procedentes de la Unión Europea (1993-2013)

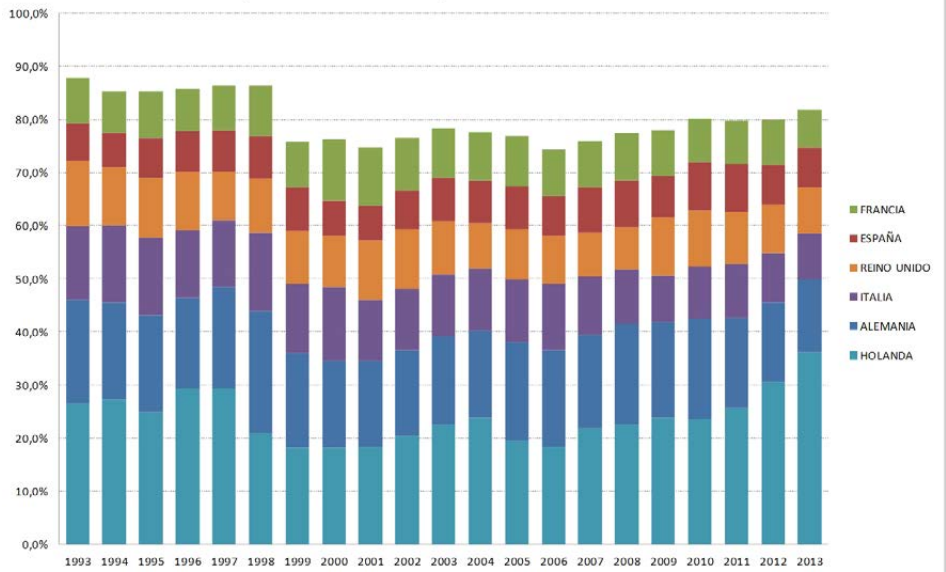


Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

Desde la óptica de las exportaciones hacia la UE, el grado de concentración es todavía más elevado, superando en ambos casos las cifras alcanzadas en el ámbito de las importaciones. Así se puede observar, en el caso de las exportaciones de Brasil (Gráfico 3.18), cómo los cinco países europeos anteriormente señalados concentran algo más del 80% de los destinos. En este caso, sin embargo, destaca Holanda, como principal destino europeo de las exportaciones brasileñas, concentrando el 36% de dichas exportaciones en el año 2013.

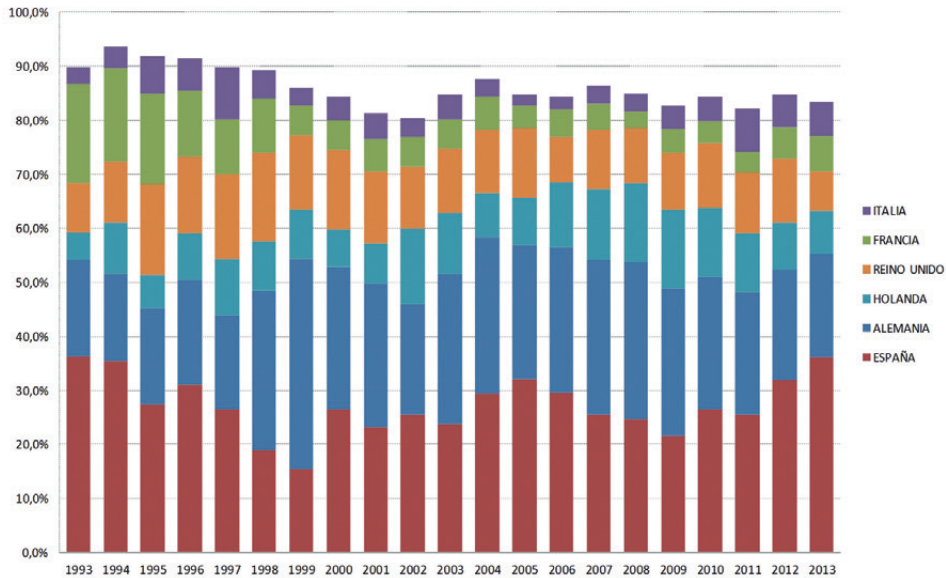
En el caso de México, sus exportaciones a la UE exhiben también un elevado grado de concentración, destacando como principal país de destino España, que concentra el 36% de las exportaciones mexicanas en el año 2013; seguida de Alemania, con el 19% (Gráfico 3.19).

Gráfico 3.18. Principales países de destino de las exportaciones de Brasil hacia la Unión Europea (1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

Gráfico 3.19. Principales países de destino de las exportaciones de México hacia la Unión Europea (1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

### 3.2.2. Caracterización sectorial

Además de la dimensión territorial del comercio de Brasil y México con sus principales socios de la UE, resulta de interés analizar su caracterización desde una perspectiva sectorial. En este sentido, se realiza a continuación un análisis desagregado en dos niveles: en primer lugar por secciones arancelarias y, en segundo lugar, por capítulos (dos dígitos), de acuerdo con la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).<sup>23</sup>

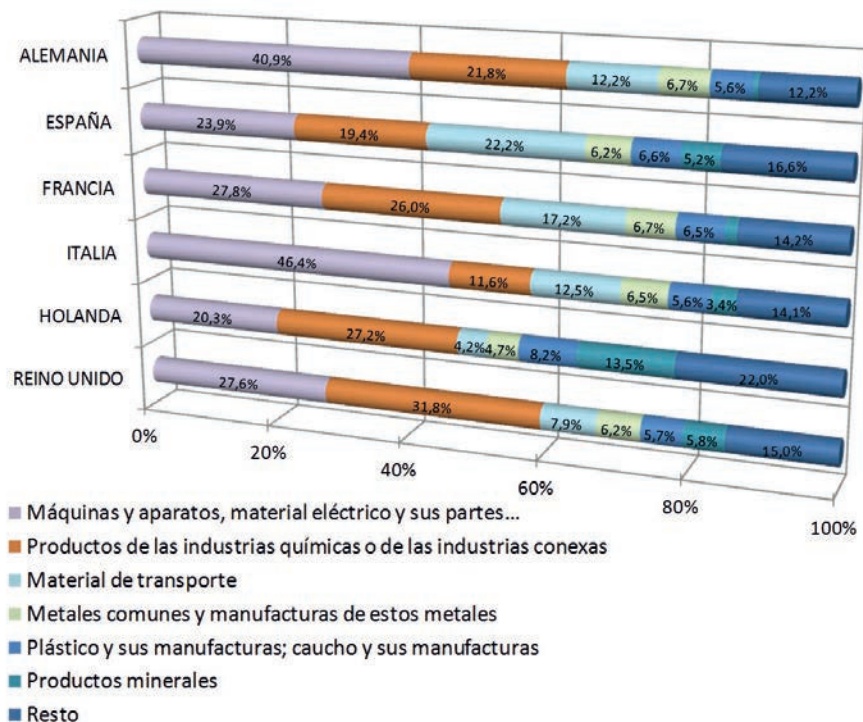
En lo que se refiere a las importaciones con origen en la UE, Brasil presenta una composición muy concentrada en un número muy reducido de secciones. Esta concentración es especialmente fuerte en las compras procedentes de Alemania, donde cuatro secciones concentran, en promedio para el período 1993-2013, algo más de cuatro quintas partes del total. De los otros cinco países europeos considerados, Holanda es el que presenta una menor concentración, aunque no deja de ser también bastante elevada, ya que cerca de tres cuartas partes de las compras que realiza Brasil a este país se concentran también en apenas cuatro secciones (Gráfico 3.20).

Aunque el orden de importancia de las secciones puede variar en función del país considerado, merece ser destacado el peso de la sección relativa a “Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos” (Sección XVI), seguida de las secciones relativas a “Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas” (Sección VI) y a “Material de transporte” (Sección XVII). Sólo estas tres agrupaciones concentran una parte muy significativa de las importaciones de México procedentes de sus socios europeos, superando ampliamente el 50% e incluso, dependiendo del caso, el 60% del conjunto de las importaciones. De forma adicional, también debe señalarse la importancia de las secciones relativas a “Productos minerales” (Sección V), “Plástico, caucho y sus manufacturas” (Sección VII) y “Metales comunes y sus manufacturas” (Sección XV).

---

<sup>23</sup> El Sistema Armonizado (Harmonized system) tiene su origen en el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, adoptado en 1983 por la Organización Mundial de Aduanas (WCO). Se trata de una nomenclatura empleada por más de doscientos países y abarca más de 5000 grupos de mercancías. Este sistema se organiza en secciones, capítulos (dos dígitos), partidas (4 dígitos) y subpartidas (6 dígitos); coincidiendo en este último caso (subpartidas), los dos últimos dígitos con el denominado código TARIC (Arancel Integrado).

Gráfico 3.20. Principales secciones relativas a las importaciones de Brasil con origen en la Unión Europea (promedio 1993-2013)



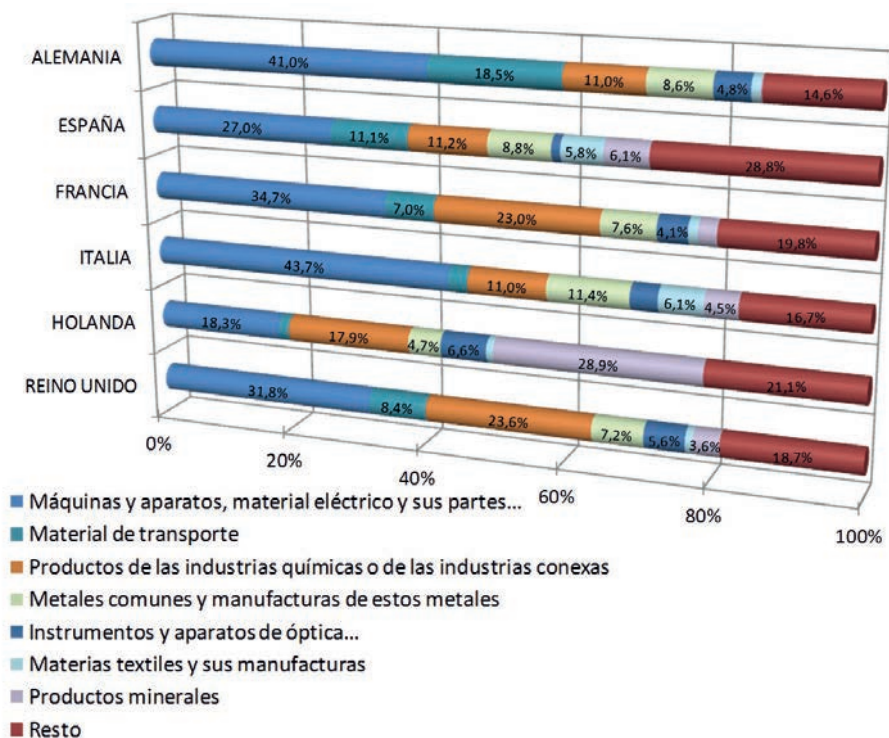
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

En el caso de México, sus importaciones con origen en la UE, presentan una composición también bastante concentrada, aunque en menor grado que la de Brasil. Un aspecto coincidente con el de Brasil es que el mayor grado de concentración sectorial de las compras tiene lugar con las de procedencia alemana, de las cuales cuatro quintas partes se concentran en apenas cuatro secciones. Por otro lado, en este caso es España el país de origen que muestra una menor concentración sectorial de las importaciones mexicanas; aún así, el 58% de dichas compras se concentran también en cuatro secciones (Gráfico 3.21).

Si bien el orden de importancia de las secciones varía sensiblemente en función del país de origen considerado, aparece como sección destacada las compras relativas a “Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos” (Sección XVI). Le sigue en importancia en el caso específico de las compras procedentes de Alemania, la sección de “Material de transporte” (Sección XVII); aunque, en general, también destacan las

importaciones mexicanas de “Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas” (Sección VI). Por último, también merece ser destacado, en el caso de las compras que México realiza desde Holanda, el importante peso de los “Productos minerales” (Sección V), que suponen cerca del 30% de todas las importaciones que México realiza con origen en este país europeo.

Gráfico 3.21. Principales secciones relativas a las importaciones de México con origen en la Unión Europea (promedio 1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

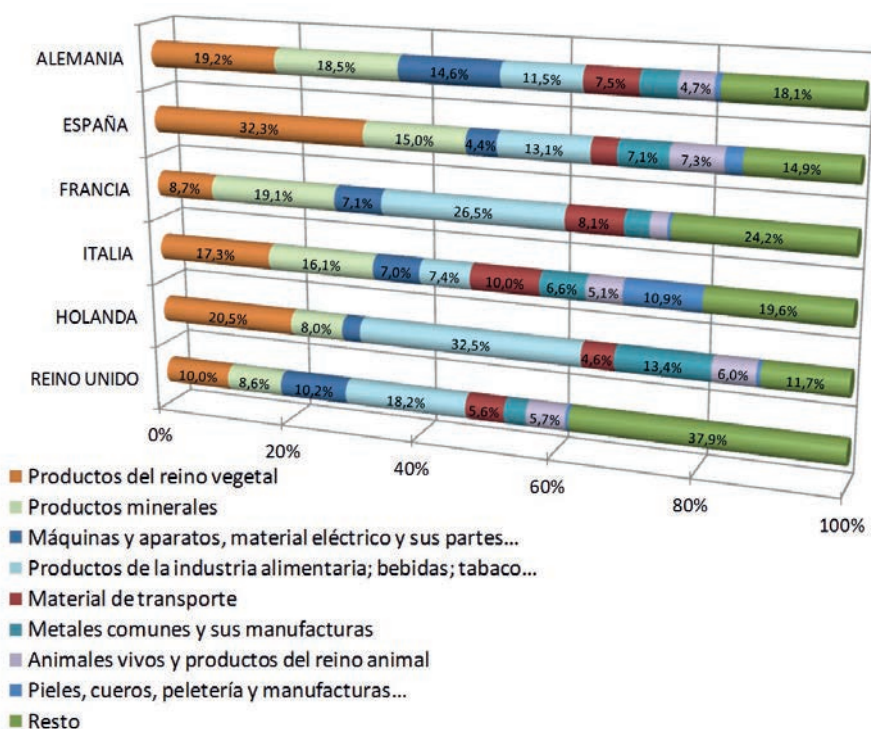
En lo que respecta a las exportaciones de Brasil con destino a la UE, éstas presentan una composición, en general, menos concentrada que las importaciones con origen en dicha región. En este sentido, el mayor grado de concentración sectorial lo exhiben las compras brasileñas procedentes de Holanda, donde casi tres cuartas partes se circunscriben a tan sólo cuatro secciones. Por su parte, las compras con origen en Reino Unido son las que presentan una distribución sectorial menos desigual (Gráfico 3.22).

En cuanto a las agrupaciones de productos de mayor peso relativo en las ventas de Brasil a sus principales socios europeos, no se observa una ordenación que sirva a



modo de caracterización general. En este sentido, se constata, por un lado, una notable importancia de los “Productos de origen vegetal” (Sección II) en las exportaciones de Brasil con destino a España (32,3%), Holanda (20,5%), Alemania (19,2%) e Italia (17,3%); y, por otro lado, también un considerable peso de las exportaciones de “Productos de la industria alimentaria, bebidas y tabaco” (Sección IV), especialmente en las exportaciones con destino a Holanda (32,5%), Francia (26,5%) y Reino Unido (18,2%). Adicionalmente, también cabe señalar un importante peso exportador de las secciones relativas a “Productos minerales” (Sección V); “Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes (...)” (Sección XVI), en especial en las exportaciones brasileñas con destino a Alemania y Reino Unido y “Metales comunes y sus manufacturas” (Sección XV), en este último caso en particular referido a las ventas con destino a Holanda.

Gráfico 3.22. Principales secciones relativas a las exportaciones de Brasil con destino a la Unión Europea (promedio 1993-2013)

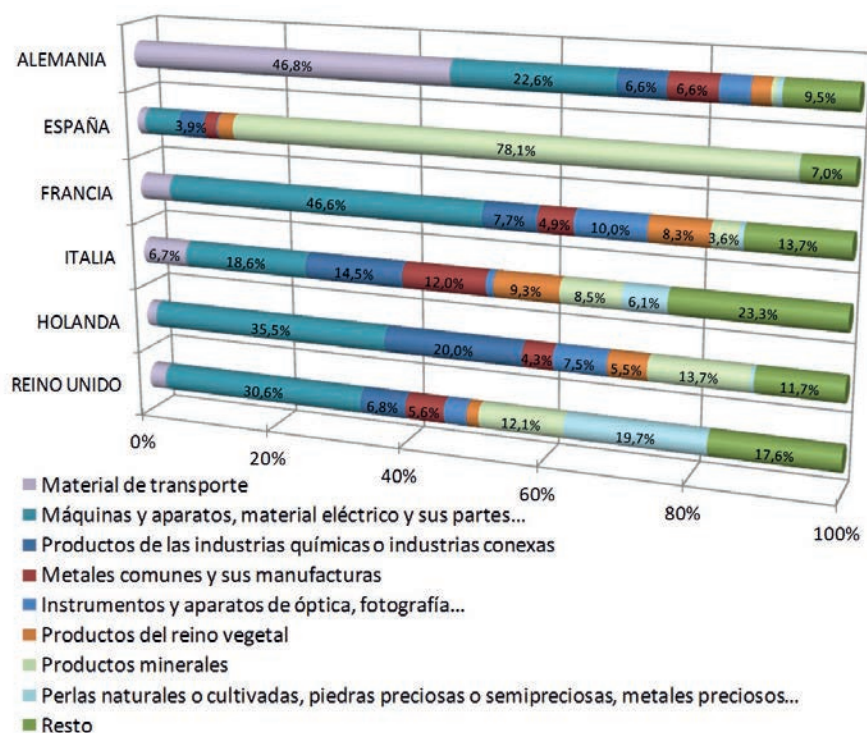


Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

El análisis de la composición sectorial de las exportaciones de México hacia la UE dibuja una distribución sumamente concentrada, especialmente en el caso de las que tienen como destino sus dos principales socios de la UE, España y Alemania. Así se observa que las cuatro agrupaciones de productos (secciones) de mayor peso relativo

concentran casi el 90% de las exportaciones de México a España y más del 82% de las que se dirigen a Alemania. Son, por su parte, las exportaciones a Italia las que muestran un menor grado de concentración; si bien, aún así, superando el 54% (Gráfico 3.23).

Gráfico 3.23. Principales secciones relativas a las exportaciones de México con destino a la Unión Europea (promedio 1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

Esta distribución sectorial es, por otro lado, más variopinta que la que caracteriza al lado de las importaciones. En este sentido, merece ser destacada la extrema importancia que adquiere en el caso de las exportaciones con destino al principal socio comercial de México en la UE, España, relativas a “Productos minerales” (Sección V); las cuales alcanzan un peso relativo promedio, para el período analizado, superior al 78% del conjunto de las exportaciones. Contrasta, por su parte, el muy inferior peso relativo que estos productos muestran en los demás flujos bilaterales con origen en México y destino en la UE. En lo que se refiere a las exportaciones con destino a Alemania, segundo mercado europeo por orden de importancia para México, destacan de manera singular las ventas de “Material de transporte” (Sección XVII); las cuales concentran casi el 47% de las exportaciones de México con destino a este país europeo.



Con carácter más general, destaca la importancia que adquieren las exportaciones mexicanas relativas a “Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes (...)” (Sección XVI), que adquieren un peso muy importante en las ventas de México con destino a los mercados francés (46,6%), holandés (35,5%), británico (30,6%) y alemán (22,6%). Debe considerarse que este es uno de los sectores de mayor importancia en el comercio mundial de mercancías (máquinas, partes y accesorios) íntimamente ligadas a la fabricación transnacional de bienes de consumo duradero.

Para completar, con un mayor nivel de detalle, esta caracterización sectorial del comercio de Brasil y México con sus principales socios de la UE, se presentan a continuación una serie de tablas (Tablas de la 3.1 a la 3.12) que muestran una síntesis de la evolución de los cinco capítulos más relevantes de cada relación bilateral. Se ha optado por presentar conjuntamente en cada tabla las dos direcciones del flujo comercial (exportaciones e importaciones) de cada relación bilateral, con el objeto de capturar mejor el patrón de inserción comercial de Brasil y México con cada uno de sus principales socios europeos. Además, esto permite observar con mayor claridad y de forma preliminar la posible presencia de comercio intra-industrial; aspecto que será analizado en profundidad más adelante (apartado 5).

Los cinco principales capítulos del comercio bilateral entre Brasil y Alemania concentran el 66,8% de las importaciones y el 53,3% de las exportaciones. Tanto el capítulo 84 (maquinaria y equipos mecánicos) como el capítulo 87 (automóviles, partes y accesorios) se repiten en ambos lados de la balanza comercial, siendo positiva su evolución en el período 1993-2013, aunque exhibiendo una mayor tasa de crecimiento en el lado de las importaciones que en el de las exportaciones de Brasil. Este hecho, aunque de forma preliminar, podría estar indicando una posible presencia de comercio intra-industrial; si bien es cierto que se advierte un desequilibrio en la importancia de estos capítulos, que alcanzan un peso notablemente superior en el lado de las importaciones.

Al margen de la mención a estos flujos comerciales parcialmente coincidentes, se observa un claro contraste en la composición del comercio bilateral entre Brasil y Alemania. Este contraste se refiere a la preponderancia de bienes industriales y de consumo duradero, tales como maquinaria, bienes de equipo, automóviles o aparatos eléctricos y electrónicos, en los flujos con destino a Brasil y procedencia alemana; y en la importancia que productos básicos, tales como alimentos (café, té, soja...) y minerales, adquieren en los flujos con origen en Brasil y destino en Alemania. Un ejemplo de la presencia de IED de origen alemán en estos sectores, concretamente en la industria automotriz, es el caso de Volkswagen do Brasil, que opera desde 1953 con sede central en São Bernardo do Campo.

Lo anterior dibuja un perfil de inserción comercial de carácter inter-industrial, que se

refleja en una composición de los flujos basada en la complementariedad. Por otro lado, la evolución comercial de estos principales capítulos no permite advertir que exista una tendencia clara hacia un cambio de patrón de inserción.

**Tabla 3.1. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de Brasil con Alemania (1993-2013)**

Importaciones de Brasil con origen en Alemania		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	30,5%	8,3
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	11,6%	11,3
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	10,4%	7,9
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	8,3%	7,8
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	5,9%	11,4
Peso relativo sobre total importaciones	66,8%	
Exportaciones de Brasil con destino a Alemania		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	17,6%	8,4
Cap. 9 Café, té, yerba mate y especias	12,4%	10,4
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	11,3%	6,1
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	6,1%	4,8
Cap. 12 Semillas y frutos oleaginosos...	6,0%	7,6
Peso relativo sobre total exportaciones	53,3%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

Una imagen todavía más clara del perfil de inserción inter-industrial de Brasil en el comercio con la UE, se puede observar al comparar los cinco principales capítulos que concentran la mayor parte de este comercio bilateral (50,8% de las importaciones y 52,8% de las exportaciones). En este sentido, se advierte una fuerte presencia en las importaciones brasileñas de bienes de alto contenido industrial (maquinaria, aparatos y material eléctrico, material de transporte), que además experimentan una evolución muy positiva en el período considerado, exhibiendo tasas de variación comparativamente muy elevadas. En el otro lado de la balanza comercial, destacan las exportaciones brasileñas de alimentos (semillas y frutos oleaginosos, café, té...) y minerales; las cuales exhiben tasas de variación bastante moderadas.

Debe señalarse que, entre los elementos que permiten comprender esta dinámica comercial, se hallan los vinculados a inversiones directas de procedencia europea. Es el caso, por ejemplo, de la actividad en Brasil de la empresa Helibrás, que es una de las veinte empresas diseminadas por todo el mundo y que están participadas por la

compañía franco-germana-española Airbus Helicopters.<sup>24</sup> Otros ejemplos, en este caso en el ámbito de la industria automotriz, son los de las multinacionales de origen alemán, Volkswagen, Fiat y Daimler AG.

**Tabla 3.2. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de Brasil con España (1993-2013)**

Importaciones de Brasil con origen en España		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	15,6%	13,1
Cap. 88 Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	12,5%	44,3
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	8,3%	13,1
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	8,1%	16,5
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	6,4%	14,6
Peso relativo sobre total importaciones	50,8%	
Exportaciones de Brasil con destino a España		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 12 Semillas y frutos oleaginosos...	21,3%	11,5
Cap. 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	10,5%	7,0
Cap. 23 Residuos industrias aliment; alimentos para animales	10,0%	-2,2
Cap. 9 Café, té, yerba mate y especias	5,5%	6,8
Cap. 72 Fundición, hierro y acero	5,5%	6,3
Peso relativo sobre total exportaciones	52,8%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

El comercio bilateral entre Brasil y Francia muestra también una notable concentración, con cinco capítulos que absorben en torno al 55% del conjunto de los flujos que lo componen. En este caso, el patrón de inserción comercial de Brasil presenta un carácter inter-industrial menos acentuado; al observarse la presencia en los flujos de salida de Brasil de exportaciones relativas a maquinaria y material de transporte aeronáutico. En cualquier caso, debe advertirse nuevamente la importante presencia, dentro del flujo exportador, de productos básicos, tales como los desperdicios y residuos de las industrias alimentarias y alimentos para animales (23,6%), los minerales metálicos (15%) o la madera (5,5%).

<sup>24</sup> Airbus Helicopters (Eurocopter) es una compañía fabricante de helicópteros, creada en el año 1992 a raíz de la unión de Aérospatiale, Francia, y DaimlerChrysler Aerospace AG, Alemania. Es subsidiaria del grupo Airbus. En el año 2000, sus dos propietarias se fusionaron para crear EADS, añadiéndose a Eurocopter el negocio de helicópteros de Construcciones Aeronáuticas. Las principales factorías de Airbus Helicopters se encuentran en Francia (Marignane y La Courneuve), Alemania (Kassel, Donauwörth y Ottobrunn) y en España (Albacete).

**Tabla 3.3. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de Brasil con Francia (1993-2013)**

Importaciones de Brasil con origen en Francia		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	17,9%	12,5
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	10,5%	8,6
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	10,5%	15,4
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	9,9%	9,7
Cap. 30 Productos farmacéuticos	6,7%	16,7
Peso relativo sobre total importaciones	55,5%	
Exportaciones de Brasil con destino a Francia		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 23 Residuos industrias aliment.; alimentos para animales	23,6%	6,3
Cap. 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	15,0%	11,5
Cap. 88 Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	5,8%	9,5
Cap. 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	5,5%	4,4
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	5,1%	9,6
Peso relativo sobre total exportaciones	55,1%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

Por su parte, en el lado de las importaciones, junto a los productos de alto contenido industrial (maquinaria, aparatos y material eléctrico, material de transporte) se añade en este caso también las compras brasileñas de productos farmacéuticos con origen en Francia; que exhiben la mayor tasa de variación (16,7% anual acumulativo) del conjunto de los capítulos seleccionados. Debe señalarse, en este caso la importante presencia en Brasil de algunas multinacionales de origen francés, como son, por ejemplo, en la industria automotriz los casos de PSA Peugeot-Citroën<sup>25</sup> y de Renault<sup>26</sup>.

El análisis de los cinco capítulos en que se concentra la mayor parte (65,7% de las importaciones y 49,3% de las exportaciones) del comercio bilateral entre Brasil e Italia, trasluce una imagen próxima a un patrón comercial de carácter tradicional. En este sentido, existe un claro predominio de productos de alto contenido industrial y alto valor añadido (maquinaria, automóviles, aparatos y material eléctrico, óptica, fotografía...) en las importaciones brasileñas con origen en Italia. En el lado de las exportaciones brasileñas se repite el predominio de productos básicos, basados en los recursos y de escaso valor añadido (minerales, café, pieles, pasta de madera).

<sup>25</sup> El grupo PSA cuenta con una factoría en Porto Real.

<sup>26</sup> Renault do Brasil es subsidiaria de la multinacional de origen francés, Renault, y opera en Brasil desde el año 1967, teniendo su sede en la ciudad de São José dos Pinhais, en el Estado de Paraná.

**Tabla 3.4. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de Brasil con Italia (1993-2013)**

**Importaciones de Brasil con origen en Italia**

	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	36,3%	10,4
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	11,2%	7,5
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	10,1%	8,4
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	4,4%	8,0
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	3,6%	9,9
Peso relativo sobre total importaciones	65,7%	

**Exportaciones de Brasil con destino a Italia**

	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	13,7%	9,1
Cap. 9 Café, té, yerba mate y especias	10,8%	6,1
Cap. 41 Pielés (excepto la peletería) y cueros	10,8%	13,9
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	7,7%	-6,9
Cap. 47 Pasta de madera; papel o cartón ..	6,3%	16,6
Peso relativo sobre total exportaciones	49,3%	

Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database

Como excepción a destacar, cabe señalar las exportaciones brasileñas relativas al capítulo automovilístico (7,7%), aunque exhiben una evolución ciertamente negativa en el conjunto del período considerado. En este caso, esta actividad exportadora se explica con actividades relacionadas con la IED, como es el caso, por ejemplo, de la compañía automovilística Fiat Betim, creada en 1973 y localizada en Betim (Minas Gerais), que es la filial más grande del mundo del Grupo italiano Fiat (Fiat S.p.A.) - una muestra más, en definitiva, de las conexiones que existen entre las inversiones directas que realizan las empresas transnacionales y la dinámica que siguen los flujos comerciales de las economías, tanto de la emisora como de la receptora.

El comercio bilateral entre Brasil y Holanda, sin llegar a alejarse de un patrón también basado en la complementariedad (inter-industrial), muestra alguna singularidad que merece ser señalada. En concreto, destaca la notable presencia (13%) de combustibles en las importaciones brasileñas, exhibiendo además una tasa de variación muy elevada (28,2% anual acumulativo para el período 1993-2013).

Las relaciones comerciales entre Brasil y Reino Unido presentan una mayor concentración en las importaciones que en las exportaciones y también presentan un perfil poco coincidente en la composición de ambos flujos. En este sentido, las compras brasileñas

**Tabla 3.5. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de Brasil con Holanda (1993-2013)**

Importaciones de Brasil con origen en Holanda		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 27 Combustibles y aceites minerales y prod. de su destilación...	13,0%	28,2
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	11,8%	11,1
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	10,0%	4,0
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	8,5%	-1,1
Cap. 39 Plástico y sus manufacturas	7,3%	8,8
Peso relativo sobre total importaciones	50,6%	
Exportaciones de Brasil con destino a Holanda		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 23 Residuos industrias alimentarias; alimentos para animales	18,0%	6,0
Cap. 12 Semillas y frutos oleaginosos...	16,0%	3,5
Cap. 20 Preparaciones de hortalizas, de frutas...	9,1%	3,0
Cap. 76 Aluminio y sus manufacturas	5,9%	2,5
Cap. 2 Carne y despojos comestibles	5,8%	13,1
Peso relativo sobre total exportaciones	54,8%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

con origen en el Reino Unido se reparten entre bienes de alto contenido industrial y valor añadido (maquinaria, aparatos y material eléctrico, medicamentos) con otros, como los productos químicos. En lo que se refiere a las exportaciones, a excepción del capítulo relativo a máquinas y equipos mecánicos (cap. 84), predominan las ventas de productos básicos (alimentos y materias primas, como la madera o los minerales).

Como se verá a continuación, cuando se sitúa el punto de mira en las relaciones entre México y sus principales socios europeos, el análisis de la composición de los flujos comerciales arroja, en general, un carácter algo más coincidente que el que se observa para el caso de Brasil.

El comercio bilateral entre México y Alemania es una clara muestra de lo que se acaba de señalar, con una composición muy similar en el lado de las importaciones y de las exportaciones, además de fuertemente concentrada. No en vano, los cuatro capítulos de mayor peso relativo, correspondientes a maquinaria y equipos mecánicos (cap. 84), aparatos y material eléctrico (cap. 85), automóviles (cap. 87) e instrumentos y aparatos de óptica y fotografía (cap. 90), coinciden en ambos lados de la balanza comercial. Por otro lado, estos cuatro capítulos, salvando el capítulo 84 (máquinas), muestran un mayor dinamismo en el lado de las exportaciones mexicanas.

**Tabla 3.6. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de Brasil con Reino Unido (1993-2013)**

Importaciones de Brasil con origen en Reino Unido		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	19,5%	9,5
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	12,1%	3,8
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	8,2%	8,7
Cap. 30 Productos farmacéuticos	7,2%	15,3
Cap. 38 Productos diversos de las industrias químicas	6,5%	19,5
Peso relativo sobre total importaciones	53,5%	
Exportaciones de Brasil con destino a Reino Unido		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	8,9%	5,3
Cap. 71 Perlas finas natur. o cultivadas, piedras y metales preciosos	7,3%	18,9
Cap. 16 Preparaciones de carne, pescado, crustáceos, moluscos...	7,0%	4,0
Cap. 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	6,7%	-1,6
Cap. 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	6,4%	14,1
Peso relativo sobre total exportaciones	36,3%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

De lo anterior se desprende, aunque sólo sea de modo preliminar y casi intuitivo, una posible presencia de comercio intra-industrial, debido al mayor grado de coincidencia observado en la composición de los flujos bilaterales.

El comercio bilateral entre México y su principal socio europeo, España, muestra dos elementos singulares. En primer lugar, una fuerte asimetría en el grado de concentración sectorial, que es muy superior en el caso de las exportaciones; donde el 88,1% de las exportaciones se concentran en apenas cinco capítulos (la mayor parte correspondientes a exportaciones de combustible). En segundo lugar, se constata una composición muy diferente y próxima a un perfil de inserción tradicional, más apoyada en ventajas asociadas a recursos que en ventajas de carácter dinámico propias de productos industriales de alto valor añadido y con una notable componente de innovación. Se dibuja, en definitiva, un patrón de especialización comercial más próximo a las relaciones tradicionales de naturaleza inter-sectorial.

En el caso de las relaciones comerciales entre México y Francia, se observa un mayor carácter coincidente en la composición de ambos lados de la balanza comercial. De hecho, los dos principales capítulos, tanto de un lado como del otro, son los mismos (cap. 84 y 85). En este caso, además, se añade el hecho de que, a grandes rasgos, se

**Tabla 3.7. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de México con Alemania (1993-2013)**

Importaciones de México con origen en Alemania		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	28,7%	9,9
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	18,4%	14,6
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	12,3%	10,1
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	4,7%	9,4
Cap. 99 Otros productos sin especificar	4,4%	-5,9
Peso relativo sobre total importaciones	68,6%	
Exportaciones de México con destino a Alemania		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	46,6%	20,4
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	15,2%	4,6
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	7,4%	16,0
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	3,8%	13,3
Cap. 72 Fundición, hierro y acero	3,7%	4,5
Peso relativo sobre total exportaciones	76,7%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

aprecia una mayor presencia de capítulos de contenido industrial en las exportaciones de México que en sus importaciones. Desde el punto de vista de su evolución, destaca la positiva evolución de las exportaciones de México a Francia relativas a instrumentos y aparatos de óptica, fotografía... (20,9% anual acumulativo) y de automóviles (16,8% anual acumulativo). En el ámbito de las importaciones con origen en Francia, destaca el importante crecimiento de las compras mexicanas de productos farmacéuticos (17,3% anual acumulativo).

El comercio bilateral entre México e Italia presenta una composición sectorial también bastante concentrada, con cinco capítulos que concentran el 60,2% de las exportaciones de México y otros cinco que absorben el 41,5% de sus compras con origen en Italia. Destaca, en ambos lados de la balanza comercial bilateral el comercio de maquinaria y equipos mecánicos (cap. 84), aunque sobre todo en lo que se refiere a los flujos con origen en Italia. Integran estos flujos también las importaciones mexicanas de aparatos y material eléctrico, de productos de fundición, de productos químicos orgánicos y combustibles.

Desde la óptica de su evolución, destacan en particular el crecimiento de las ventas de México a Italia de automóviles (57,1% anual acumulativo) y, en menor medida, de



**Tabla 3.8. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de México con España (1993-2013)**

Importaciones de México con origen en España		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	18,1%	4,0
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	8,9%	6,4
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	8,8%	22,0
Cap. 49 Productos editoriales, prensa...	5,9%	0,7
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	4,8%	9,2
Peso relativo sobre total importaciones	46,4%	
Exportaciones de México con destino a España		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 27 Combustibles y aceites minerales y prod. destilación...	77,6%	11,3
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	4,2%	6,1
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	2,7%	15,3
Cap. 7 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,9%	4,6
Cap. 3 Pescados y crustáceos, moluscos, invertebrados acuáticos	1,6%	30,6
Peso relativo sobre total exportaciones	88,1%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

maquinaria y aparatos mecánicos (15,3% anual acumulativo). En el lado de las compras de México con origen en Italia, destaca el crecimiento experimentado por las importaciones de combustibles (53,6% anual acumulativo) y de productos de fundición, hierro y acero (31,6% anual acumulativo).

Por otro lado, la coincidencia, en ambos lados de la balanza, de tres capítulos industriales (máquinas, productos químicos y productos de fundición) abre las posibilidades a una cierta presencia de comercio intra-industrial; aspecto que será analizado más adelante.

Los cinco principales capítulos que conforman el comercio bilateral entre México y Holanda concentran en torno a dos tercios de las importaciones mexicanas y algo más en el caso de las exportaciones. El análisis de la composición sectorial de estos flujos muestra, como dato llamativo, el hecho de que se repiten exactamente todos los capítulos en ambos lados de la balanza, aunque con diferente ordenación en cuanto a su peso relativo. Así, se observa cómo los combustibles (cap. 27) sobresalen en las importaciones mexicanas, mientras que quedan relegados al cuarto lugar en las exportaciones. Algo parecido sucede con los aparatos y material eléctrico (cap. 85), que adquieren una mayor importancia en las exportaciones de México que en sus importaciones. Las principales variaciones se producen, además, en estos dos capítulos, junto a las ventas mexicanas

**Tabla 3.9. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de México con Francia (1993-2013)**

Importaciones de México con origen en Francia		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	18,5%	5,0
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	16,3%	5,3
Cap. 30 Productos farmacéuticos	7,5%	17,3
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	6,1%	4,2
Cap. 33 Aceites esenciales y resinosos; prepar. de perfumería...	5,1%	8,8
Peso relativo sobre total importaciones	53,4%	
Exportaciones de México con destino a Francia		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	28,7%	1,0
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	17,9%	14,9
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	9,9%	20,9
Cap. 8 Frutas y frutos comestibles...	4,8%	0,8
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	3,4%	16,8
Peso relativo sobre total exportaciones	64,7%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

del capítulo 90 (instrumentos y aparatos de óptica, fotografía...); en todos ellos con aumentos superiores al 22% anual acumulativo.

La existencia de este patrón de comercio, que es en gran medida coincidente, abre la posibilidad a la existencia de comercio intra-industrial entre ambos países; aunque, de momento, esto sólo se pueda apuntar de modo preliminar.

El caso del comercio bilateral entre México y Reino Unido complementa la caracterización de los principales capítulos comerciales. En este caso, se trata también de un comercio parcialmente coincidente, con presencia en ambos lados de la balanza de los capítulos relativos a maquinaria y aparatos mecánicos (cap. 84) y a material y aparatos eléctricos (cap. 85). Esta circunstancia abre posibilidades a una cierta presencia de intercambios de carácter intra-industrial; aunque también deben ser destacadas algunas diferencias. En concreto, en el lado de las compras mexicanas destaca la importancia de los automóviles (cap. 87), los productos farmacéuticos (cap. 30) y de los productos químicos orgánicos (cap. 29). Por su parte, en lo que se refiere a las compras de México con origen en el Reino Unido, también adquieren un importante peso las importaciones relativas a los capítulos 71 (perlas finas, piedras y metales preciosos...), 27 (combustibles) y 39 (plástico y sus manufacturas).

**Tabla 3.10. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de México con Italia (1993-2013)**

Importaciones de México con origen en Italia		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	36,6%	8,5
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	7,0%	12,2
Cap. 72 Fundición, hierro y acero	7,0%	31,6
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	5,1%	3,7
Cap. 27 Combustibles y aceites minerales y prod. destilación...	4,4%	53,6
Peso relativo sobre total importaciones	60,2%	
Exportaciones de México con destino a Italia		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	13,5%	15,3
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	9,9%	13,6
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	6,6%	57,1
Cap. 71 Perlas finas natur o cultivadas, piedras y metales preciosos	6,1%	0,4
Cap. 72 Fundición, hierro y acero	5,4%	-3,9
Peso relativo sobre total exportaciones	41,5%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

**Tabla 3.11. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de México con Holanda (1993-2013)**

Importaciones de México con origen en Holanda		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 27 Combustibles y aceites minerales y prod. destilación	28,7%	24,4
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	13,3%	8,5
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	9,4%	2,9
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	6,5%	2,1
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	5,0%	3,2
Peso relativo sobre total importaciones	62,9%	
Exportaciones de México con destino a Holanda		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	21,3%	22,5
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	14,6%	-2,3
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	14,1%	18,7
Cap. 27 Combustibles y aceites minerales y prod. destilación...	10,4%	10,4
Cap. 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía ...	7,4%	26,0
Peso relativo sobre total exportaciones	67,9%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

En términos de evolución, se observa una variación negativa muy significativa en las exportaciones mexicanas de combustibles (caída del 37,4% anual acumulativo) e importantes aumentos (19% anual acumulativo) en las exportaciones mexicanas de los capítulos 71 (perlas, piedras y metales preciosos...) y 85 (aparatos y material eléctrico). En el lado de las importaciones de México con origen en Reino Unido destaca la creciente importancia de las compras de automóviles, con una variación anual acumulativa del 17% en el período 1993-2013.

**Tabla 3.12. Evolución de los principales capítulos (dos dígitos) del comercio de México con Reino Unido (1993-2013)**

Importaciones de México con origen en Reino Unido		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	21,0%	9,3
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	10,8%	7,9
Cap. 87 Vehículos automóviles..., sus partes y accesorios	7,9%	17,0
Cap. 30 Productos farmacéuticos	7,6%	11,4
Cap. 29 Productos químicos orgánicos	7,4%	0,3
Peso relativo sobre total importaciones	54,7%	
Exportaciones de México con destino a Reino Unido		
	Peso promedio	Tasa de variación
Cap. 71 Perlas finas natur. o cultivadas, piedras, metales preciosos	19,7%	19,0
Cap. 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...; partes	19,4%	15,3
Cap. 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes....	11,2%	19,6
Cap. 27 Combustibles y aceites minerales y prod. destilación...	10,6%	-37,4
Cap. 39 Plástico y sus manufacturas	3,8%	9,2
Peso relativo sobre total exportaciones	64,7%	
Nota: El peso promedio se refiere al peso relativo promedio del capítulo sobre el total del flujo considerado (importaciones o exportaciones) en el período 1993-2013. La tasa de variación corresponde a la tasa de variación anual acumulativa del período 1993-2013.		
Fuente: Elaboración propia a partir de datos UN Comtrade Database		

### 3.3. La inversión extranjera directa entre la Unión Europea y América Latina: caracterización y evolución

#### 3.3.1. La inversión extranjera directa desde una perspectiva mundial comparada

El estudio de las relaciones económicas exteriores de un país o un ámbito regional más amplio, como la UE o AL, resulta claramente incompleto si se limita al análisis del comercio. Por ello, en este apartado se aborda la IED, que ha ido cobrando peso en las últimas décadas, en un contexto de globalización que también afecta al ámbito

productivo. En ese sentido, se habla de la fábrica global del mundo, la cadena de valor global o de los procesos de deslocalización de actividades productivas. En dicho contexto, las empresas multinacionales se convierten en importantes protagonistas de la actividad productiva y económica.

Antes de realizar el análisis, debe precisarse que en el año 2014 se adopta una nueva metodología para las estadísticas de inversión extranjera directa, de acuerdo con la revisión de los estándares internacionales (MBP6<sup>27</sup>, BD4<sup>28</sup>). Uno de los principales cambios que implica la nueva metodología consiste en ofrecer información desagregada para los epígrafes de inversión directa entre empresas emparentadas y de inversión en sentido contrario por una empresa de inversión directa en su propio inversionista directo (*reverse inversion* en terminología anglosajona). También se utiliza por primera vez el término “empresas multiterritoriales”, para referirse a aquellas empresas que realizan una actividad sustancial en más de un territorio económico y funcionan como una operación indivisible sin cuentas ni decisiones separadas, de modo que no se pueden reconocer sucursales separadas. La información estadística elaborada con la nueva metodología solo está disponible para los años 2013 y 2014. Por ello, a efectos de poder realizar la comparación temporal necesaria para analizar las tendencias recientes, se utilizan las estadísticas elaboradas con la metodología previa (BPM5).

Las estadísticas oficiales de IED de las distintas organizaciones (UNCTAD, OCDE, FMI, Eurostat) incluyen series tanto de flujos como de stocks. Los flujos de IED permiten identificar las tendencias recientes, pero presentan un fuerte componente coyuntural, al estar sometidos a las oscilaciones no solo del ciclo económico, sino también como consecuencia de la elevada volatilidad de las operaciones de fusión y adquisición de carácter transnacional. Por ello, para una visión más realista se utilizan los stocks de IED, pues son más estables y reflejan mejor el atractivo y la confianza que ofrece un país para captar inversiones extranjeras.

La IED es una magnitud económica que parece estar muy influida por el propio ciclo económico del país receptor e incluso del emisor. No obstante, el volumen de IED está afectado por diversos factores, como la regulación de las inversiones y sus restricciones; la apertura de las economías y los procesos de integración regional; el precio de los

27 Se refiere a la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (o en terminología anglosajona Balance of Payments and International Investment Position Manual, BPM6) correspondiente al año 2009 y que se utiliza desde el año 2014. Constituye una actualización con respecto a la MBP5, utilizada desde el año 1993.

28 El término BD4 hace referencia a la expresión anglosajona fourth edition of OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Por lo tanto, se refiere a la definición de IED de la OCDE. Debe indicarse que la metodología BD4 recomienda recopilar las estadísticas de IED en dos formas: incluyendo y excluyendo las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros residentes (ETVE o Special Purpose Entities –SPE- en terminología anglosajona). Se trata de operaciones de intermediación o en tránsito, que pueden tener un valor efectivo muy elevado y, al mismo tiempo, no generar inversión en activos fijos ni empleo en el país que figura como receptor inmediato. La UNCTAD no considera los flujos de estas entidades siempre que las estadísticas disponibles lo permitan, al igual que excluye los centros financieros offshore o transnacionales.

productos, en particular, del sector primario y/o dirigidos a la exportación, que tienden a ser más volátiles; o el cambio de valor de las distintas monedas. Y también por elementos internos, como los aspectos institucionales y la estabilidad política y económica; el tamaño de mercado, los procesos internos de privatización y liberalización de actividades económicas o la construcción de infraestructuras (Mogrovejo 2004; Myro 2014; CEPAL 2015a; UNCTAD 2015), que son elementos muy relevantes en el caso de AL, además de otros factores explicativos que señalan las diversas teorías mencionadas en el apartado teórico.

En primer lugar, se analizan los flujos de IED correspondientes al año 2014, tanto a nivel mundial como por nivel de desarrollo y grandes regiones (Tabla 3.13). La IED recibida a nivel mundial asciende a 1,23 billones de dólares en el año 2014. Más de la mitad de la IED recibida corresponde a las economías en desarrollo (suponen el 55,5% del total mundial), mientras que las economías desarrolladas representan el 40,6%. Las economías en transición reciben 48.100 millones de dólares, lo que equivale al 3,9% de la IED total en 2014. Esta distribución territorial puede sorprender si no se tiene en cuenta que estamos analizando una variable flujo, así como el cambio que se observa especialmente desde el inicio del siglo XXI, con la importancia creciente de las economías en desarrollo, como se mostrará posteriormente al analizar la evolución de la IED.

En las economías en desarrollo, destaca especialmente la importancia de Asia, que recibe cerca del 38% de la IED a nivel mundial. Por lo tanto, se convierte en la principal región a nivel mundial receptora de inversión extranjera directa. Esta relevancia no se podría entender sin considerar el papel de China, que en el período 1990-2014 multiplica su volumen de IED por 36,9 y registra una tasa de crecimiento acumulativo anual del 16,2%. Así, China se convierte en la principal economía receptora de IED en 2014 y la tercera emisora.<sup>29</sup> América Latina y el Caribe es la segunda región en importancia dentro de las economías en desarrollo, con un volumen de IED recibida de 159 mil millones de dólares en 2014, lo que representa el 13% del total mundial, un valor superior al que le corresponde a América del Norte (11,9%). África tiene una presencia residual, equivalente al 4,4% del total.

En las economías desarrolladas, destaca la importancia de la UE<sup>30</sup>. Así, la IED recibida en los 28 países que conforman la UE asciende a 257 mil millones de dólares en 2014, lo que representa el 21% del total mundial. América del Norte recibe un volumen de IED de 146 mil millones de euros, lo que equivale a aproximadamente el 12% del total mundial.

29 En 2014, la principal economía emisora de inversión extranjera directa es Estados Unidos, seguida de Hong Kong; China ocupa la tercera posición. En 2013 China era la segunda economía receptora de IED a nivel mundial, después de EEUU y el tercer emisor, después de EEUU y Japón.

30 Salvo indicación en contrario, siempre que se mencione la UE en este apartado debe entenderse UE-28.

Por último, Japón tan solo recibe algo más de 2.000 millones de dólares (el 0,17% del total mundial).

**Tabla 3.13. Flujos de IED recibidos y emitidos a nivel mundial por regiones en 2014**

	IED recibida		IED emitida	
	En millones de dólares	En %	En millones de dólares	En %
Economías desarrolladas	498.761,7	40,61	822.826,3	60,77
UE-28	257.566,5	20,97	280.123,9	20,69
América del Norte	146.261,0	11,91	389.563,0	28,77
Japón	2.089,8	0,17	113.628,8	8,39
Economías en desarrollo	681.386,7	55,47	468.147,8	34,57
América Latina y el Caribe	159.404,9	12,98	23.325,9	1,72
África	53.912,1	4,39	13.072,9	0,97
Asia	465.285,2	37,88	431.591,2	31,87
China	128.500,0	10,46	116.000,0	8,57
<b>Economías en transición</b>	<b>48.114,1</b>	<b>3,92</b>	<b>63.072,1</b>	<b>4,66</b>
<b>Total mundial</b>	<b>1.228.262,5</b>	<b>100</b>	<b>1.354.046,2</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

La IED está conformada por tres tipos principales de componentes, que son las aportaciones de capital, la reinversión de beneficios y otro capital (que se refiere a préstamos entre empresas). La composición de la IED según estos tipos difiere sustancialmente para las economías desarrolladas y en desarrollo. Así, en el año 2014 en las economías desarrolladas, la mayor parte de la IED corresponde a reinversión de beneficios (81%), suponiendo aproximadamente un 10% cada una de las otras dos componentes. En cambio, en las economías en desarrollo, destacan las aportaciones del capital, que representan el 55% de la IED total; seguidas de la reinversión de beneficios (35%). Finalmente, otro capital equivale al 10% del total de IED recibida. Por lo tanto, en la actualidad en las economías desarrolladas predomina la reinversión de beneficios, mientras que en las economías en desarrollo la mayor parte de la inversión son aportaciones de capital. Aun así, debe precisarse que la composición de la IED en cualquiera de esos ámbitos e incluso en cada país también presenta importantes oscilaciones a lo largo del tiempo. El crecimiento de la reinversión de beneficios en AL lleva a que en los últimos años (a partir de 2010) se sitúe por encima del 40%, alcanzando el 53% en 2014. Las empresas multinacionales tienden a repatriar el 50% aproximadamente el 50% de su inversión y reinvertir el otro 50% (CEPAL 2015a).

La forma de entrada permite distinguir dos tipos básicos de IED: la nueva inversión que crea una empresa (o *greenfield*) y la adquisición de empresas existentes a través de los procesos de fusión y adquisición. La distribución de la IED muestra el predominio de la primera de esas formas, nueva inversión o *greenfield*, que en el año 2014, equivale

a un volumen de 695.577 millones de dólares, lo que representa el 56,6% de la IED. El 31,7% (398.899 millones de dólares) se corresponde con la IED dirigida a fusiones y adquisiciones de empresas ya existentes.

La distribución sectorial de esas dos componentes de la IED se presenta en la Tabla 3.14. La nueva inversión se concentra fundamentalmente en actividades del sector servicios (que representan el 49% del total) y manufacturero (el 44,9%). El sector primario supone el 6,1% del total de nueva inversión, que se dirige fundamentalmente a minería, industrias extractivas y petróleo, mientras que la agricultura, pesca y silvicultura tiene un peso muy residual.

Las principales actividades de servicios son servicios empresariales (10,5%), electricidad, gas y agua (9,4%), construcción (9,1%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8,7%). Menor importancia tienen las actividades financieras, que representan el 5,2% de la nueva inversión, o el comercio (3,4%). En las actividades manufactureras destacan especialmente las ramas de vehículos de motor y otro equipo de transporte (que representa el 11,6% de la nueva inversión total correspondiente al año 2014). Las siguientes ramas son industria química (5,8%), equipo eléctrico y electrónico (4,7%), coquerías y refino de petróleo (4,6%), textil, confección y cuero (4,1%), metalurgia y productos metálicos (3,1%) y, alimentación, bebidas y tabaco (también 3,1%).

En lo que se refiere a inversión en fusiones y adquisiciones, también predomina claramente la actividad de servicios, que supone el 53,4% del volumen total correspondiente a fusiones y adquisiciones en el año 2014. Algo más de un tercio de las fusiones y adquisiciones a nivel mundial se realizan en el sector manufacturero (36,6%) y un 10% en el sector primario. La principal rama de servicios es la de actividades financieras, que representa un tercio (33,8%) del total de la inversión en la forma considerada. Las demás ramas representan porcentajes mucho menores, destacando las actividades empresariales (12,9%). Le siguen en importancia las ramas de comercio (6,2%), electricidad, gas y agua (4,5%), hoteles y restaurantes (4,2%). En el sector manufacturero, las principales actividades son productos farmacéuticos (12%), alimentación, bebidas y tabaco (7,8%), industria química (6,3%), equipo eléctrico y electrónico (5,1%) y, maquinaria y equipo (3,1%). En el sector primario, casi toda la inversión se dedica nuevamente a la actividad de minería, industrias extractivas y petróleo.

La IED emitida a nivel mundial alcanza un volumen de 1,35 billones de dólares en el año 2014. Su análisis muestra la importancia de las economías desarrolladas, que con un volumen de inversión de 823 mil millones de dólares representan el 60,8% del total mundial. Las economías en desarrollo emiten inversión extranjera por un valor de 468 mil millones de dólares, lo que equivale a algo más de la tercera parte (34,6%) del total mundial. Las inversiones realizadas en el extranjero por las economías en transición



ascienden a 63 mil millones de dólares (4,7% del total mundial).

**Tabla 3.14. Distribución sectorial de la nueva inversión y las fusiones y adquisiciones a nivel mundial en 2014**

Sector	Nueva Inversión		Fusiones y adquisiciones	
	En millones de dólares	%	En millones de dólares	%
<b>Primario</b>	<b>42.389,66</b>	<b>6,09</b>	<b>39.947,71</b>	<b>10,01</b>
Agricultura, caza, pesca y silvicultura	22,00	0,003	581,18	0,15
Minería, industrias extractivas y petróleo	42.367,66	6,09	39.366,53	9,87
<b>Manufacturas</b>	<b>312.414,33</b>	<b>44,91</b>	<b>145.910,74</b>	<b>36,58</b>
Alimentación, bebidas y tabaco	21.321,05	3,07	30.993,61	7,77
Textil, confección y cuero	28.257,35	4,06	2.890,91	0,72
Industria de la madera	5.980,31	0,86	437,95	0,11
Industria del papel	-	-	930,25	0,23
Edición	45,30	0,01	193,55	0,05
Coquerías y refino de petróleo	31.677,16	4,55	-9.368,41	-2,35
Industria química	40.161,32	5,77	25.085,87	6,29
Productos farmacéuticos	-	-	47.828,42	11,99
Productos de caucho y plástico	11.751,37	1,69	823,61	0,21
Productos minerales no metálicos	9.129,29	1,31	1.680,97	0,42
Metalurgia y productos metálicos	21.351,22	3,07	3.071,81	0,77
Maquinaria y equipo	13.602,04	1,96	12.473,83	3,13
Equipo eléctrico y electrónico	32.811,40	4,72	20.343,22	5,10
Instrumentos de precisión	3.349,67	0,48	-	-
Vehículos de motor y otro equipo de transporte	80.917,95	11,63	508,40	0,13
Fabricación de muebles	-	-	65,22	0,02
Otras manufacturas	12.058,88	1,73	7.951,54	1,99
<b>Servicios</b>	<b>340.772,85</b>	<b>48,99</b>	<b>213.040,40</b>	<b>53,41</b>
Electricidad, gas y agua	65.054,11	9,35	17.836,02	4,47
Construcción	63.256,89	9,09	2.345,17	0,59
Comercio	23.808,20	3,42	24.578,92	6,16
Hoteles y restaurantes	8.954,58	1,29	16.825,41	4,22
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	60.522,11	8,70	- 51.587,56	-12,93
Actividades financieras	36.073,35	5,19	134.861,09	33,81
Servicios empresariales	72.659,12	10,45	51.629,97	12,94
Educación	897,90	0,13	1.255,87	0,31
Salud y servicios sociales	2.330,77	0,34	1.892,30	0,47
Otros servicios	7.215,82	1,04	13.403,21	3,36
<b>Total</b>	<b>695.576,84</b>	<b>100,00</b>	<b>398.898,85</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

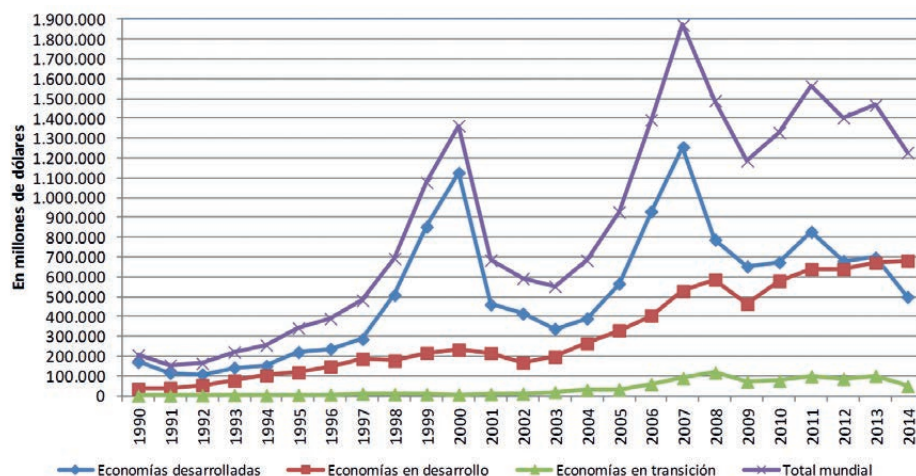
En las economías desarrolladas, destaca la importancia de América del Norte que realiza una inversión en el extranjero de 389,5 mil millones de dólares en 2014, lo que representa el 28,8% del total mundial. En segundo lugar, se encuentra la UE-28, con un volumen de IED emitida de 280 mil millones de dólares, suponiendo el 20,7% del total mundial. Japón emite un volumen de IED de 113.629 millones de dólares en 2014, equivalente al 8,4% del total mundial. La principal región emisora de inversión extranjera es Asia, que pertenece a las economías en desarrollo y, contribuye con el 31,9% de la inversión extranjera realizada a nivel mundial. La importancia de AL y el Caribe es reducida, al emitir un volumen de inversión de 23 mil millones de dólares, que representa el 1,7% del total mundial. La menor aportación corresponde a África, con algo menos del 1% a nivel mundial.

Por lo tanto, se puede afirmar que las economías desarrolladas continúan siendo las principales emisoras de inversión extranjera, mientras que las economías en desarrollo se han convertido en las principales receptoras. Además se observan diferencias importantes por región, según se analicen los flujos de IED recibidos o emitidos. En la recepción de inversión extranjera, destacan Asia y la UE-28; y en la emisión también sobresale Asia, además de América del Norte. De hecho, América del Norte junto con Japón y, en menor medida, las economías en transición, constituyen las únicas regiones con mayor importancia en el porcentaje mundial de IED emitida que en la IED recibida. En las demás regiones, es mayor el volumen de IED recibido que el emitido. La UE-28 presenta un peso mundial similar en esas dos magnitudes (21% en la recibida y 20,7% en la emitida), mientras que la diferencia es mucho más significativa en AL y el Caribe (13% en la recibida y solo 1,7% en la emitida).

La evolución de los flujos de IED recibidos a nivel mundial en las últimas décadas (período 1990-2014) muestra una tendencia claramente creciente (Gráfico 3.24), a pesar de las oscilaciones registradas a lo largo del tiempo, que en general no son ajenas a la propia evolución del ciclo económico. Así se refleja en el comportamiento de los flujos de IED a nivel mundial en la recesión de los primeros años 2000 y, especialmente en la crisis actual, mostrando una tendencia decreciente desde el año 2007, en el que se alcanza el máximo valor histórico. Aunque a partir del año 2010 se invierte la tendencia al continuo descenso de la IED mundial, el comportamiento es oscilante y en 2014 aun no se ha alcanzado el nivel de IED previo a la crisis financiera actual.

La tendencia descrita a nivel mundial se corresponde con el comportamiento de las economías desarrolladas, y contrasta con la tendencia al continuo crecimiento de los flujos de IED en las economías en desarrollo, con la excepción puntual de algún año (1998, 2002 y 2009). Esa tendencia creciente se mantiene incluso en la crisis actual, llevando a que en 2014 se produzcan dos hechos que merecen ser destacados. En primer

Gráfico 3.24. Evolución de los flujos de IED recibidos según el nivel de desarrollo (1990-2014)



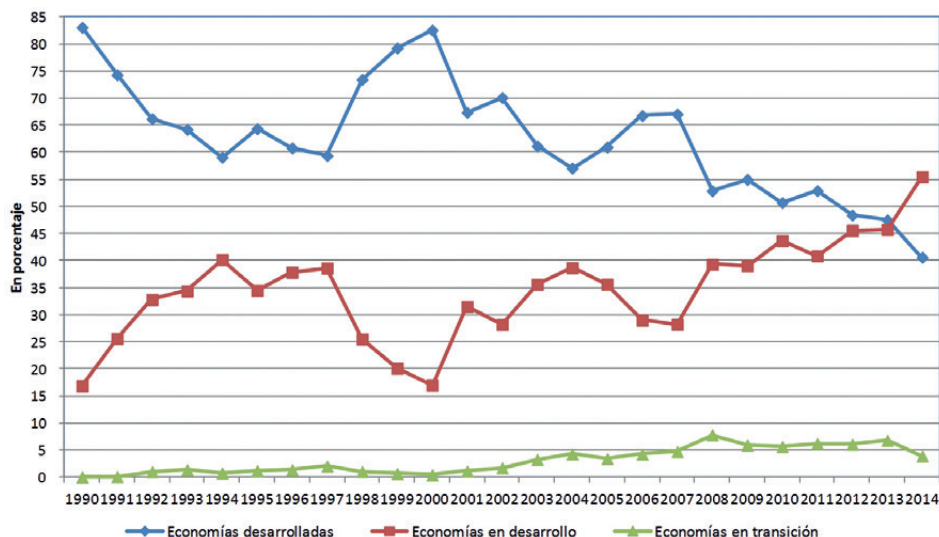
Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

lugar, las economías en desarrollo alcanzan su máximo valor histórico, al ascender la IED recibida a 681.387 millones de dólares. En segundo lugar, las economías en desarrollo se convierten en las mayores receptoras de IED, al superar por primera vez el volumen recibido por las economías desarrolladas.

En el conjunto del período analizado (1990-2014), el volumen de IED recibido anualmente a nivel mundial se multiplica por 6, presentando una tasa de crecimiento acumulativa anual del 7,8%. En coherencia con las tendencias seguidas por las economías desarrolladas y en desarrollo, el mayor incremento se observa en el segundo grupo. Así, la IED recibida por las economías en desarrollo se multiplicó por 19,7, creciendo a una tasa acumulativa anual del 13,2%; mientras que en las economías desarrolladas la IED recibida anualmente casi se triplicó (se multiplicó por 2,9), registrando un crecimiento acumulativo anual de 4,6%. Las economías en transición partían de valores residuales (0,04% del total mundial en 1990) e incrementan la IED recibida a una tasa acumulativa anual del 31,2%.

Como consecuencia de las tendencias seguidas en las últimas décadas, se producen cambios significativos en el peso relativo de las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición a nivel mundial (Gráfico 3.25). Las economías desarrolladas que en el año 1990 recibían el 83% de la inversión extranjera, presentan una tendencia claramente descendente, que a pesar de algunas oscilaciones (como el crecimiento de su peso relativo en los períodos 1997-2000 o 2004-2007), se sitúan por debajo del 50% de la inversión total a nivel mundial desde el año 2012. En 2014 tan solo representan el 40% de la IED a nivel mundial, siendo superadas por primera vez por las economías en desarrollo.

Gráfico 3.25. Evolución del peso relativo de los flujos de IED recibidos a nivel mundial según el nivel de desarrollo (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

Estas economías representaban en 1990 el 16,9% de la IED total a nivel mundial y siguen una tendencia de crecimiento, que pese a algunas oscilaciones (como la pérdida de peso relativo en el período 1997-2000 o en el período 2004-2007, que vienen explicadas fundamentalmente por el mayor crecimiento de la IED en las economías desarrolladas), las lleva a superar el 40% desde el 2010, llegando a alcanzar el 55,5% en 2014. Las economías en transición, partían de una importancia muy escasa en 1990, tendiendo a un crecimiento que les lleva a situarse en su máximo valor en el año 2008 (7,8%). Desde entonces los valores son más bajos, pese al crecimiento del período 2010-2013, interrumpido con una reducción en el año 2014, que sitúa su importancia relativa en el 3,9% del total mundial.

El análisis de las tendencias observadas en el período 1990-2014 por grandes regiones (Gráfico 3.26), muestra el incremento de los flujos recibidos en cualquiera de las regiones consideradas, al tiempo que permite constatar el avance en las economías menos desarrolladas y, en particular, en Asia. Tradicionalmente la principal región receptora de IED fue la UE, presentando también una de las tendencias más oscilantes, junto con América del Norte. La UE es la región más afectada por la crisis actual en el comportamiento de los flujos de IED recibidos, siendo superada ya por Asia desde 2010 hasta 2014 (con la excepción del año 2011).

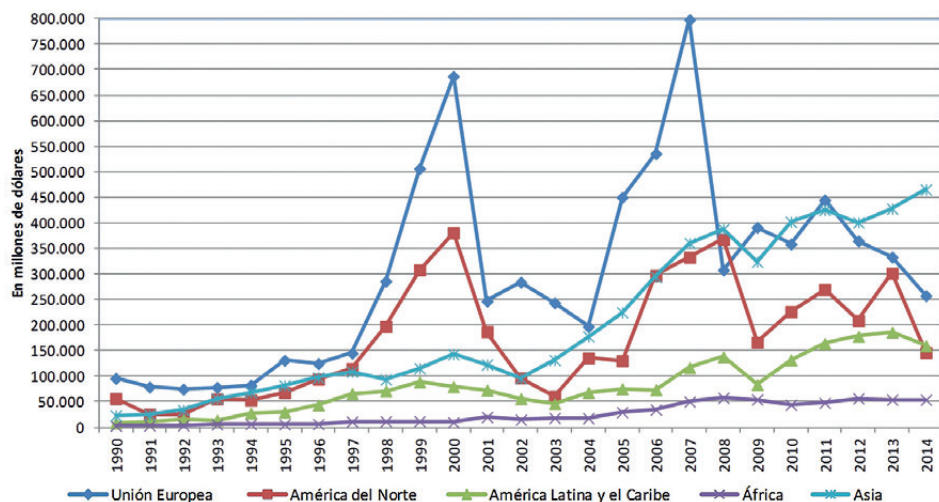
La IED recibida por la UE sigue una clara tendencia al crecimiento, alcanzando su valor

máximo en el año 2007. Aunque se observa alguna reducción (como a comienzos de los años noventa (1990-1992), en el período 2000-2004, en los años 2008 y 2010 y, en el período más reciente, desde 2011 hasta 2014), en el conjunto del período el volumen de la IED se multiplica por 2,7, registrando una tasa de crecimiento acumulativa anual del 4,2%. La tendencia de América del Norte es muy similar, creciendo a un ritmo ligeramente inferior a la UE (4,1% de crecimiento acumulativo anual, multiplicando el volumen inicial por 2,6). Debe señalarse el mejor comportamiento de América del Norte en comparación con la UE, especialmente en su etapa inicial, lo que explica que en el año 2008, por primera y única vez, el volumen de IED en América del Norte supere al de la UE.

La evolución más favorable es la seguida por Asia, que partiendo de la tercera posición, con un volumen de IED de 22.900 millones de dólares, pasa a convertirse en la principal región receptora de inversión extranjera en 2014, al contar con un volumen de 465.285 millones de dólares. Ello implica que la inversión se multiplicó por 20,3 en el período 1990-2014, presentando una tasa acumulativa de crecimiento anual del 13,4%. La tendencia al crecimiento solo es interrumpida puntualmente en el año 1998, el período 2000-2002 y en los años 2009 y 2012. África presenta una tasa de crecimiento acumulativo del 13%, multiplicando su volumen de IED recibida por 19, siendo su incremento especialmente notable en la primera década del siglo XXI. América Latina y el Caribe es la tercera región por crecimiento, al registrar una tasa de crecimiento acumulativo anual del 13,0%, multiplicando su volumen de inversión extranjera recibido desde el año 1990 hasta 2014 por 18,7. Así, pasa de 8.537 millones de dólares al inicio del período considerado a 159.405 en 2014. El comportamiento a lo largo de las últimas décadas es de crecimiento, incluso en los últimos años, con las excepciones de 1993, el período 1999-2003 y los años 2006 y 2014.

El peso relativo de las distintas áreas regionales varía siguiendo las tendencias descritas anteriormente, tal y como se refleja en el Gráfico 3.27. En el caso de la UE la tendencia es a la reducción de su peso relativo, prácticamente a la mitad a lo largo del período 1990-2014. Partiendo de un 46,7% en el año 1990, tras una disminución inicial que le lleva a representar el 30,1% en 1997, recupera el 50,4% en el año 2000. A partir de ahí, a pesar de algunas oscilaciones, la tendencia es hacia el descenso, especialmente en los últimos años, lo que conduce a que en 2014 solo represente el 20,9% del total mundial, uno de los valores más bajos de todos los alcanzados en el período analizado. La tendencia observada en la evolución del peso relativo de América del Norte es muy similar a la de la UE, reduciendo su importancia significativamente en el conjunto del período, desde el 27,3 al 11,9%. El mayor peso lo registra en el año 2000, al representar el 27,9% del total mundial. Las demás regiones muestran una clara tendencia al aumento de su importancia, que viene explicada por su mayor crecimiento en comparación con el comportamiento de las economías desarrolladas. En el caso de Asia, inicia el período

Gráfico 3.26. Evolución de los flujos de IED recibidos por grandes regiones (1990-2014)

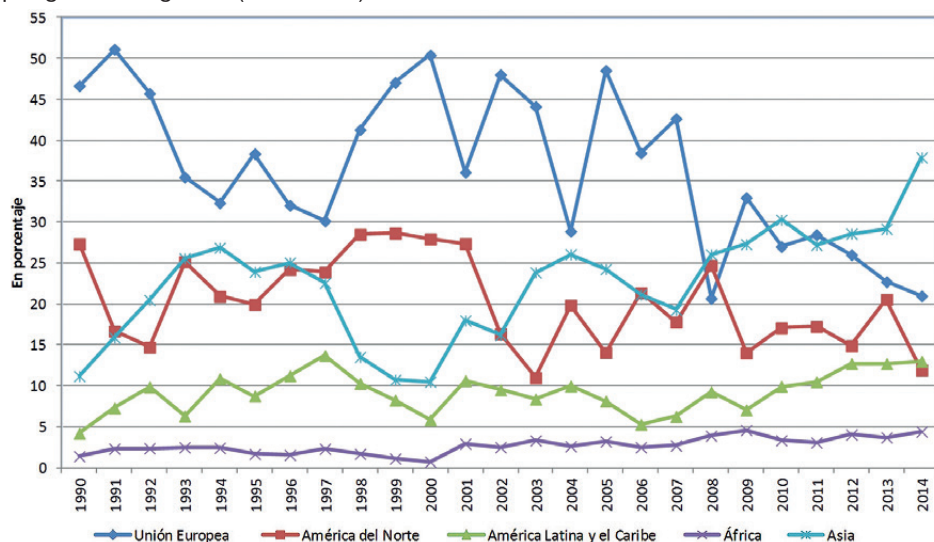


Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

suponiendo un 11,2% del total mundial y, pese a algún período puntual de reducción (especialmente en la segunda mitad de los años noventa), alcanza el 37,9% en 2014, representando el mayor peso relativo de esta región. América Latina y el Caribe recibía el 4,2% de las inversiones extranjeras a nivel mundial en 1990, llegando a representar el 13% en 2014, un valor inferior al máximo histórico de 13,7%, alcanzado en el año 1997. África presenta un peso muy testimonial en la IED mundial, partiendo de una aportación de tan solo el 1,4% en 1990 y, a pesar de las oscilaciones registradas, se observa una tendencia al crecimiento, especialmente en el siglo XXI, que le lleva a contribuir con el 4,4% de la IED mundial en 2014.

La IED emitida a nivel mundial presenta una tendencia al crecimiento en el período 1990-2014 (Gráfico 3.28), al multiplicarse el volumen de inversión realizada en el extranjero por 5,6, lo que supone un incremento del volumen anual a una tasa acumulativa del 7,4%. La trayectoria seguida por la IED emitida muestra importantes oscilaciones. Así, al notable descenso de comienzos de los años 2000, le sigue un importante crecimiento hasta alcanzar el máximo valor en 2007 (2,13 billones de dólares), para luego iniciar una senda claramente descendente, si bien con oscilaciones (como el crecimiento de los años 2010, 2011, 2013 y 2014), que no llegan a alcanzar los valores más elevados. Esta tendencia general a nivel mundial se observa con ligeros matices en las economías desarrolladas, dado su peso en el total mundial. El principal matiz está relacionado con un menor ritmo de crecimiento en las economías desarrolladas, al registrar una tasa de incremento acumulativa anual del 5,4%, lo que multiplica el volumen de inversión emitido por estas economías en un 3,6 en el período considerado (1990-2014).

Gráfico 3.27. Evolución del peso relativo de los flujos de IED recibidos a nivel mundial por grandes regiones (1990-2014)



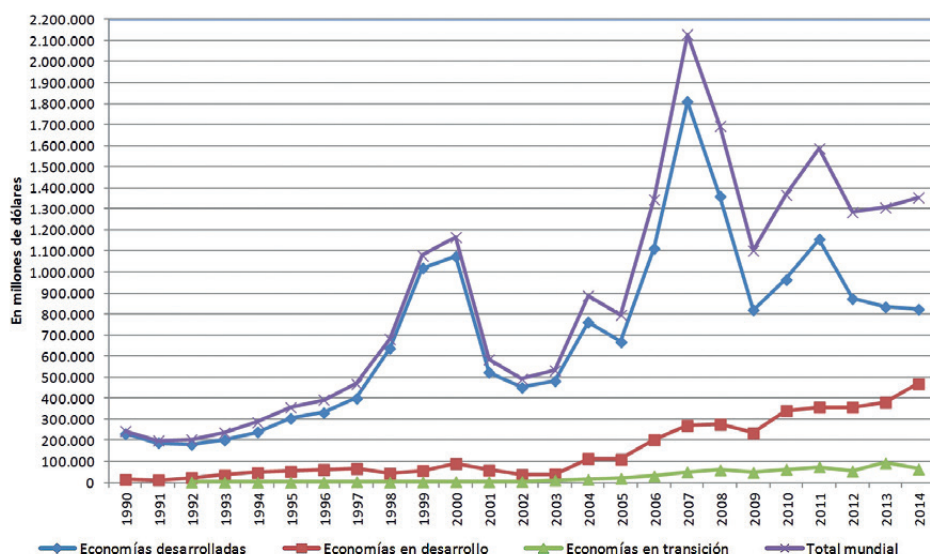
Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

Las economías en desarrollo muestran una tendencia creciente, con algunas oscilaciones (como las disminuciones observadas en los años 1991, 1998, 2005, 2009 y 2012 y en el período 2001-2003), presentando su máximo valor en el año 2014 (468,2 mil millones de dólares). Ese valor multiplica por 35,7 el volumen emitido por ese grupo de economías en 1990. La tasa de crecimiento acumulativo anual es del 16,1% a lo largo del período analizado. Las economías en transición parten de valores muy reducidos (1.566 millones de dólares en 1992) y aunque su tendencia es muy variable (con notables descensos, como a principios de los años noventa, o importantes incrementos como en el año 1997, en los períodos más recientes 2001-2008, 2010-2011 o en el año 2013, cuando alcanza el máximo valor de 91.496 millones de dólares), en el conjunto del período (1992-2014) multiplican su volumen por 40,3, registrando una tasa de crecimiento acumulativo anual del 18,3%.

El comportamiento de la inversión extranjera emitida sigue un patrón de evolución muy similar al de la recibida, si bien en el análisis de esta última variable, las economías desarrolladas siguen siendo las predominantes. A pesar del avance de las economías en desarrollo, no es suficiente para alcanzar las mayores diferencias existentes al inicio del período. En general, la tasa de crecimiento es mayor en la inversión extranjera recibida que en la emitida en las áreas regionales consideradas por nivel de desarrollo (economías desarrolladas, economías en desarrollo y total mundial), con la excepción de las economías en transición, en las que sucede lo contrario, pues la inversión emitida crece a un mayor ritmo que la recibida.



Gráfico 3.28. Evolución de los flujos de IED emitidos según el nivel de desarrollo (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

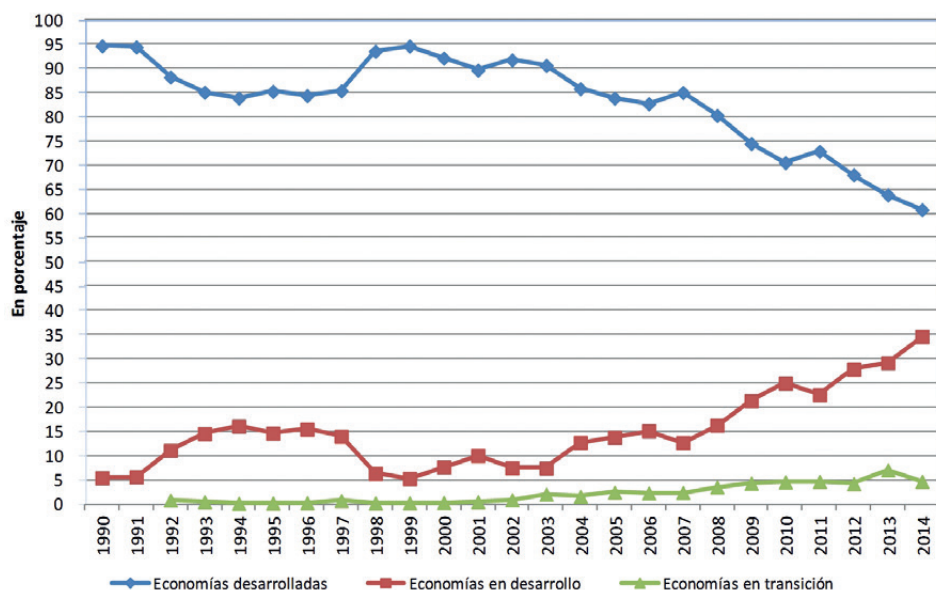
La evolución seguida en las últimas décadas por la IED emitida por las distintas regiones se traduce en cambios en su importancia relativa (Gráfico 3.29). La tendencia es a la clara pérdida de peso relativo de las economías desarrolladas, mientras que las otras dos áreas regionales (economías en desarrollo y economías en transición) ganan importancia en el total mundial. En el año 1990 las economías desarrolladas emitían el 94,6% de la IED mundial y, a pesar de las oscilaciones (como la recuperación del período 1997-1999, que sitúa su importancia en el 94,58% en 1999), no vuelve a alcanzar el peso relativo inicial. La trayectoria descendente es más clara desde inicios de los años 2000 y, en particular, desde el año 2007, hasta representar en el año 2014 el valor mínimo del 63,9% del total mundial.

En el año 1990 las economías en desarrollo tan solo representaban el 5,4% de la IED emitida a nivel mundial. Aunque la tendencia es oscilante, con fuertes variaciones a lo largo del período analizado (como los descensos del período 1994-1999, hasta alcanzar el mínimo peso relativo mundial del 5,2% en 1999), se percibe una senda clara de aumento de su peso relativo. Así, en 2014 alcanza su máxima importancia relativa, al representar el 34,6% del total mundial. Las economías en transición presentaban un peso muy residual del 0,77% del total mundial en 1992. Su tendencia es muy oscilante, al presentar su mínimo peso relativo del 0,11% en 1994 y el máximo del 7,01% en 2013. En el conjunto del período 1992-2014, ganan importancia a nivel mundial, al representar el 4,7% en 2014.



Por lo tanto, se observa una reducción muy significativa de las diferencias iniciales en el peso relativo de las regiones en el conjunto del período 1990-2014, si bien continúa el predominio de las economías desarrolladas.

Gráfico 3.29. Evolución del peso relativo de los flujos de IED emitidos a nivel mundial según el nivel de desarrollo (1990-2014)



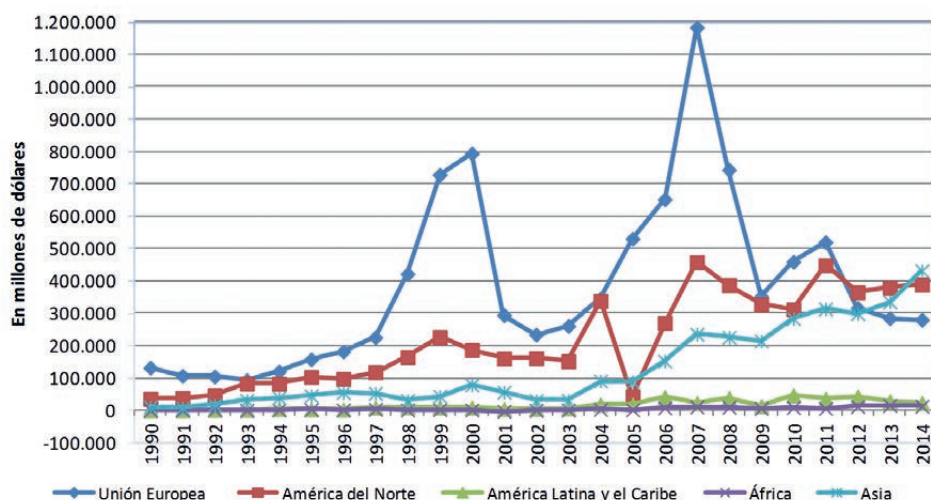
Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

La evolución en el período 1990-2014 muestra una tendencia al crecimiento en términos absolutos del volumen de IED emitido en las cuatro grandes áreas regionales consideradas (Gráfico 3.30). Ahora bien, debe indicarse que en cualquiera de esas cuatro regiones se observan importantes oscilaciones a lo largo del tiempo, en coherencia con la volatilidad de los flujos. Además, como ya se indicó anteriormente, el mayor crecimiento se observa en las economías en desarrollo.

La UE, principal región emisora de IED desde 1990 hasta 2011, registra fuertes oscilaciones a lo largo de todo el período considerado, como los notables descensos a comienzos de los años noventa, hasta que en 1993 se inicia un período prolongado de fuerte crecimiento, que le lleva a alcanzar un volumen de 793,7 mil millones de dólares en el año 2000. A partir de ahí, se inicia un descenso que se interrumpe a partir de 2003, con un ritmo de crecimiento primero suave y luego mucho más fuerte, para alcanzar su máximo valor histórico en 2007 (1,18 billones de dólares). Desde entonces tiende a descender, con la excepción de los años 2010 y 2011. De hecho, la UE pasa a ser

la tercera región emisora de IED a nivel mundial en 2014. A pesar de esas importantes fluctuaciones, que muestran el carácter tan coyuntural y volátil de los flujos de IED, en el período 1990-2014, el volumen de IED emitido por la UE, se multiplica por 2,1, como resultado de una tasa de incremento anual acumulativo del 3,2%.

Gráfico 3.30. Evolución de los flujos de IED emitidos por grandes regiones (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

América del Norte presenta un mayor incremento que la UE, al registrar una tasa de crecimiento acumulativo anual del 10,4%, que lleva a multiplicar su volumen de IED emitida por 10,8 en el período 1990-2014. Su evolución es similar a la de la UE en la década de los noventa, aunque sus oscilaciones son más suaves, mientras que en los años 2000 presenta una trayectoria más clara de crecimiento, que le conduce a situarse muy próxima al valor de la UE en 2009 y a superarla en el período más reciente (2012-2014). El mayor crecimiento de Asia, al registrar una tasa de crecimiento acumulativo anual del 16,%, multiplicando el volumen por 39 entre 1990 y 2014, le lleva a convertirse en la principal región emisora de IED a nivel mundial en 2014, siendo la tercera en el año 1990. Su evolución muestra un mejor comportamiento en los años 2000, con un avance significativo, a pesar de las oscilaciones, como el importante descenso de 2002 o el más suave del período 2007-2009 o el del año 2012.

América Latina y el Caribe presenta una clara tendencia al crecimiento en el período 1990-2014, registrando una tasa de incremento anual del 12,6%. No obstante, se observan importantes oscilaciones, como los descensos de los años 1993, 1995, 2007, 2009 y 2011, el período 1998-2001 y el más reciente 2012-2014. En lo que se refiere

al período de crecimiento, conviene destacar el período inicial de los años 2000, en concreto, el período 2001-2006, alcanzando el valor máximo de 42 mil millones en el año 2006. El valor correspondiente a 2014 es mucho menor que el de 2006 (23,3 mil millones de dólares), pero multiplica por 17,1 el volumen de IED de 1990 (1.367,1 millones de dólares).

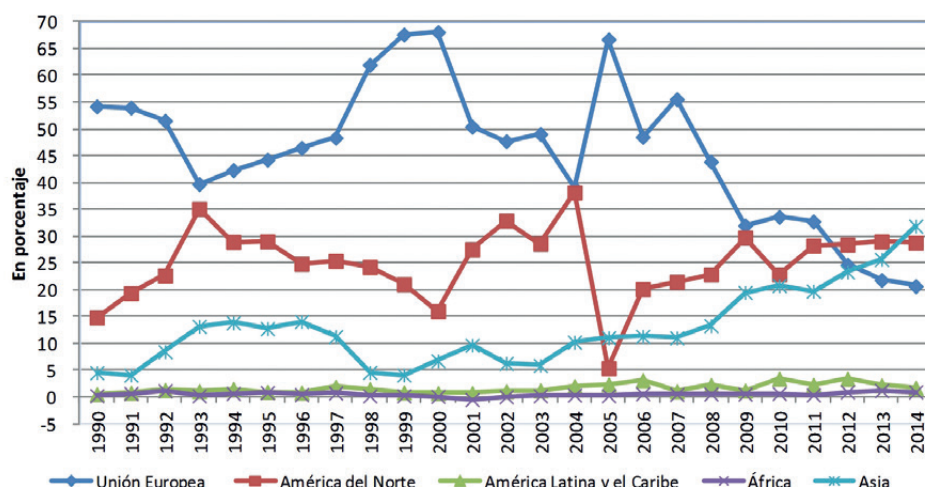
Por último, en el caso de África, aunque su importancia es muy reducida a lo largo de todo el período, su evolución también es favorable, presentando una tasa de crecimiento anual acumulativa del 13,3%. Así, multiplica su volumen de IED emitida en 1990 (equivalente a 659,5 millones de dólares) por 19,8, hasta alcanzar los 13,1 mil millones de dólares en 2014. Su trayectoria también registra importantes oscilaciones, con notables descensos a comienzos de los años noventa o de los 2000, llegando a obtener un valor negativo en 2001 (-2.644,3 millones de dólares). A partir del año 2005 la tendencia es de importantes incrementos (con algunas excepciones en años puntuales como el período 2007-2009, o los años 2011 y 2014), alcanzando en 2013 el máximo valor histórico de 15.950,6 millones de dólares.

Como consecuencia de las tendencias descritas, el peso relativo de las distintas áreas regionales varía a lo largo del período considerado (Gráfico 3.31). La tendencia demuestra una disminución de la importancia relativa de la IED emitida por la UE en el total mundial, mientras se incrementa el peso de las otras tres regiones consideradas, que presentan un mayor crecimiento. En el caso de la UE, en el año 1990 representaba el 54,2% del total mundial en la emisión de inversión extranjera, y reduce su importancia a más de la mitad, al suponer el 20,7% del total mundial en 2014, la menor contribución histórica. Asimismo, como se ha comentado anteriormente, pasa de ser la primera región emisora de IED, a la segunda en 2012 y a la tercera en 2014. A lo largo de ese período, su peso relativo va oscilando, llegando a incrementarse en la segunda mitad de la década de los noventa, hasta alcanzar su máximo peso relativo del 68,1% en el año 2000.

América del Norte casi duplica su peso relativo, partiendo de representar el 14,9% del total de IED emitida a nivel mundial en 1990 y, alcanzando el 28,8% en 2014. Su trayectoria es oscilante, al seguir a comienzos de los años noventa una tendencia creciente, que se interrumpe a mediados de esa década con una notable disminución de su peso relativo, coincidiendo con el fuerte crecimiento registrado en la UE. Una nueva fase de ganar mayor peso relativo le lleva a casi igualar su contribución con la de la UE en 2004. América del Norte reduce drásticamente su peso en 2005, alcanzando el mínimo valor, contribuyendo con tan sólo el 5,4% a nivel mundial. Desde entonces se reinicia una trayectoria de creciente importancia (con la excepción de los años 2010 y 2014), hasta alcanzar su máxima contribución del 29% en 2013. Desde 2012 América del Norte siempre supera la contribución de la UE (en 7 puntos porcentuales en 2014),

convirtiéndose en la principal región emisora de IED a nivel mundial. El mayor crecimiento de Asia implica que en 2014 supere la aportación de América del Norte, convirtiéndose Asia en el área regional más importante en emisión de IED a nivel mundial, al representar el 31,9% del total. Por lo tanto, Asia multiplica su peso relativo por 7, dado que partía del 4,5% del total en 1990. A pesar del notable aumento de su importancia, se observan períodos significativos de pérdida de peso relativo, como sucede entre 1997 y 1999, que le lleva a su menor contribución (tan solo el 4,1%). En general, a partir del año 2003 se incrementa su aportación, excepto en años puntuales (como 2007 o 2011).

Gráfico 3.31. Evolución del peso relativo de los flujos de IED emitidos a nivel mundial por grandes regiones (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

América Latina y el Caribe triplica su peso relativo en el período 1990-2014, pues parte de una contribución del 0,56% a la IED emitida a nivel mundial en 1990 a representar un 1,7% en 2014. Su evolución registra importantes oscilaciones; así, salvo en el período 2000-2006, las fluctuaciones no permiten identificar períodos de tres o más años con la misma tendencia. En el año 2010 alcanza su máxima aportación a la IED mundial (3,4%), valor que se repite en 2012.

África realiza la menor contribución a la IED emitida a nivel mundial, al representar tan solo el 0,27% del total en 1990. Aunque multiplica su peso por 3,5, tan solo aporta el 0,97% en 2014. Las fluctuaciones a lo largo del período le llevan a alcanzar su máximo peso relativo en 2013, al suponer el 1,22% del total mundial. Su valor más bajo se observa en el año 2001, cuando la IED emitida incluso es negativa (representando el -0,45% del total), seguido del año 2002 (en el que solo aporta el 0,02%).

El stock de IED acumulado a nivel mundial asciende a aproximadamente 26 billones de dólares en el año 2014, equivalente al 33,6% del PIB mundial (Tabla 3.15). El stock de IED recibido se concentra fundamentalmente en las economías desarrolladas, que con un volumen de 17 billones de dólares, representan el 65% del total mundial. Las economías en desarrollo cuentan con un volumen acumulado de IED que asciende a 8,3 billones de dólares, lo que equivale al 31,9% del total mundial. Las economías en transición acumulan inversión extranjera directa por valor de 725 mil millones de euros, lo que supone el 2,8% del total mundial. Conviene destacar que las diferencias en el peso de cada región son menores si se tiene en cuenta el volumen de inversión acumulada en relación al PIB de la región considerada. Así, las economías desarrolladas cuentan con un volumen acumulado de IED recibida equivalente al 37,4% de su PIB; mientras que en las economías en desarrollo ese valor es del 28,3%, y en las economías en transición de 27,8%.

En las economías desarrolladas, la UE destaca como principal región por volumen de IED recibida acumulada en 2014, con 9,2 billones de dólares en 2014, lo que representa el 35,2% del total mundial y el 49,6% del PIB de la UE. Le sigue en importancia América del Norte, que con un volumen superior a los 6 billones de dólares, supone el 23,2% del total mundial y el 31,5% de su PIB. Japón presenta una importancia muy reducida, al ascender la IED recibida acumulada a 170,6 millones de dólares, lo que equivale al 0,7% del total mundial y al 3,7% del PIB japonés. En las economías en desarrollo, la principal región receptora de IED es Asia, que acumula un volumen de 5,7 billones de dólares, lo que representa el 21,8% del total mundial y, el 26,9% del PIB asiático. En esa región, China representa el 4,2% del stock de IED acumulado recibido hasta 2014, volumen que supone el 10,5% de su PIB. América Latina y el Caribe cuenta con un volumen de IED acumulado de 1,9 billones de dólares, equivalente al 7,3% del total mundial y, al 32,7% de su PIB. Por lo tanto, AL y el Caribe es la economía en desarrollo con mayor stock de IED recibido, siendo además el segundo destino a nivel mundial según ese indicador, después de la UE y, por delante de América del Norte. La menor importancia le corresponde a África, con un volumen de tan solo 709 millones de dólares y el 2,7% del total mundial. No obstante, debe considerarse la importancia que representa ese volumen en la economía de esa región, al suponer el 29,1% de su PIB. Ello significa que el stock de IED recibido en relación a su PIB es mayor que el de Asia o América del Norte.

El stock de IED emitido a nivel mundial presenta una mayor concentración que el recibido. Así, las economías desarrolladas emiten el 79,4% del stock de inversión extranjera mundial; mientras que a las economías en desarrollo les corresponde el 18,7%; y las economías en transición solo suponen el 1,9% del total. Si se tiene en cuenta la importancia del stock de IED emitido por cada área regional en relación a su PIB, las diferencias se reducen, si bien siguen siendo muy notables entre las economías

**Tabla 3.15. Stocks de IED recibidos y emitidos a nivel mundial por regiones en 2014**

	IED recibida			IED emitida		
	En millones de dólares	% mundial	% del PIB	En millones de dólares	% mundial	% del PIB
<b>Economías desarrolladas</b>	<b>17.003.802,2</b>	<b>65,30</b>	<b>37,4</b>	<b>20.554.819,2</b>	<b>79,44</b>	<b>45,2</b>
UE-28	9.171.795,18	35,22	49,6	10.434.829,07	40,33	56,4
América del Norte	6.041.199,6	23,20	31,5	7.033.194,7	27,18	36,6
Japón	170.615,1	0,66	3,7	1.193.136,6	4,61	25,8
<b>Economías en desarrollo</b>	<b>8.310.054,6</b>	<b>31,91</b>	<b>28,3</b>	<b>4.833.045,7</b>	<b>18,68</b>	<b>16,7</b>
América Latina y el Caribe	1.893.553,54	7,27	32,7	663.970,27	2,57	11,5
África	709.174,0	2,72	29,1	213.486,2	0,83	9,5
Asia	5.679.670,4	21,81	26,9	3.948.830,2	15,26	19,0
China	1.085.293,0	4,17	10,5	729.584,7	2,82	7,0
<b>Economías en transición</b>	<b>724.967,3</b>	<b>2,78</b>	<b>27,8</b>	<b>486.891,9</b>	<b>1,88</b>	<b>19,5</b>
<b>Total mundial</b>	<b>26.038.824,1</b>	<b>100</b>	<b>33,6</b>	<b>25.874.756,8</b>	<b>100</b>	<b>33,7</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

desarrolladas y los otros dos grupos; además, las economías en transición presentan un valor superior a las economías en desarrollo. En 2014 las economías desarrolladas emiten IED por un valor equivalente al 45,2% de su PIB, las economías en desarrollo por el 16,7% de su PIB y, las economías en transición por el 19,5% de su PIB.

En las economías desarrolladas, la UE es la principal región emisora, representando el 40,3% del total de stocks de IED, volumen que equivale al 56,4% de su PIB. América del Norte es la segunda región, concentrando el 27,2% del total mundial y, alcanzando un valor que supone el 36,6% de su PIB. Japón tan solo emite el 4,6% del stock de IED a nivel mundial, pero dicho valor representa más de la cuarta parte de su PIB (el 25,8%). En las economías en desarrollo, destaca Asia como principal región emisora, al emitir el 15,3% de la IED total mundial, valor equivalente al 19% de su PIB. China, que pertenece a Asia, representa el 2,8% a nivel mundial y el 7% de su PIB. América Latina y el Caribe constituyen la segunda región en importancia de las economías en desarrollo, emitiendo un volumen de IED acumulado hasta 2014 de 664 mil millones de dólares, lo que representa el 2,6% del total mundial y el 11,5% del PIB de la región considerada. África tan solo emite el 0,8% de la IED acumulada a nivel mundial, lo que supone el 9,5% de su PIB.

Todas las regiones desarrolladas presentan un mayor peso a nivel mundial en el stock de inversión emitido que en el recibido, al igual que las economías en transición; mientras que lo contrario sucede en las economías en desarrollo, pues reciben más inversión de la que emiten.

Debe tenerse en cuenta el carácter acumulativo de los stocks, por lo que la situación

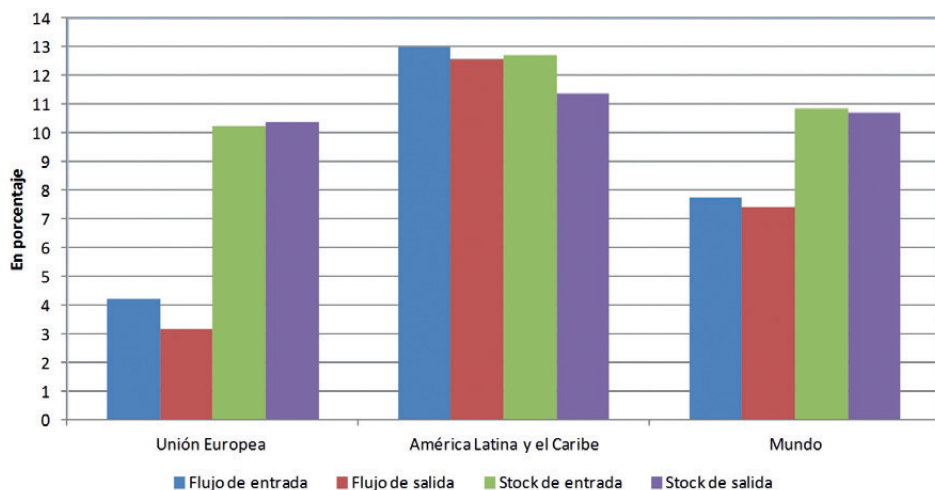
en 2014 refleja la evolución de los flujos comentada anteriormente en este apartado. A pesar de la evolución más favorable para las economías menos desarrolladas en el período 1990-2014, la situación inicial tan distante (en 1990 representaban el 23,2% del stock total mundial recibido,<sup>31</sup> frente al 76,8% de las economías desarrolladas) lleva a que la importancia relativa aun sea mucho mayor en las economías desarrolladas, incluso en la IED recibida. Debe recordarse que en el año 2014 las economías en desarrollo se convierten en las principales receptoras de IED.

El Gráfico 3.32 sintetiza la evolución de los flujos y stocks de entrada y salida de IED a nivel mundial y en las regiones que constituyen el objetivo central de este estudio. América Latina es la región que presenta un mayor crecimiento en cualquiera de los indicadores considerados, registrando una tasa de crecimiento acumulativa superior al 11%, siendo algo más elevada en los flujos de entrada e incluso en el stock de entrada. La tasa de crecimiento anual acumulativa de la UE en los cuatro indicadores presenta valores más reducidos, especialmente en los flujos (3,2% y 4,2% en los flujos de entrada y salida, respectivamente). En la evolución de los stocks el crecimiento acumulativo se sitúa en tasas que superan el 10%, siendo ligeramente más alto en las salidas. A nivel mundial, el mayor crecimiento se observa en los stocks, con valores próximos al 11%, mientras que los flujos crecen a tasas superiores al 7%. Tanto en los flujos como en los stocks, el crecimiento es mayor en la dirección de entrada que de salida.

Si se analizan las principales economías por volumen de IED recibido en el año 2014 (Gráfico 3.33), se observa que entre las 10 primeras se encuentran dos países europeos (Reino Unido y Holanda) y uno de AL (Brasil); y entre las 20 primeras, siete países europeos (además de los dos anteriores, España, Suiza, Finlandia, Francia y Polonia) y cuatro países de AL (además de Brasil, Chile, México y Colombia). Reino Unido es la primera economía europea por IED recibida, ocupando la cuarta posición a nivel mundial, por detrás de China, Hong Kong y los Estados Unidos. Le sigue Singapur y, en sexto lugar se sitúa Brasil como economía emergente. En la décima posición se sitúa Holanda, seguida de Chile, España y México. Suiza es la décimo quinta economía más importante según el indicador considerado y, Finlandia la décimo séptima; mientras que Francia y Polonia se sitúan en la décimo novena y vigésima posición, respectivamente.

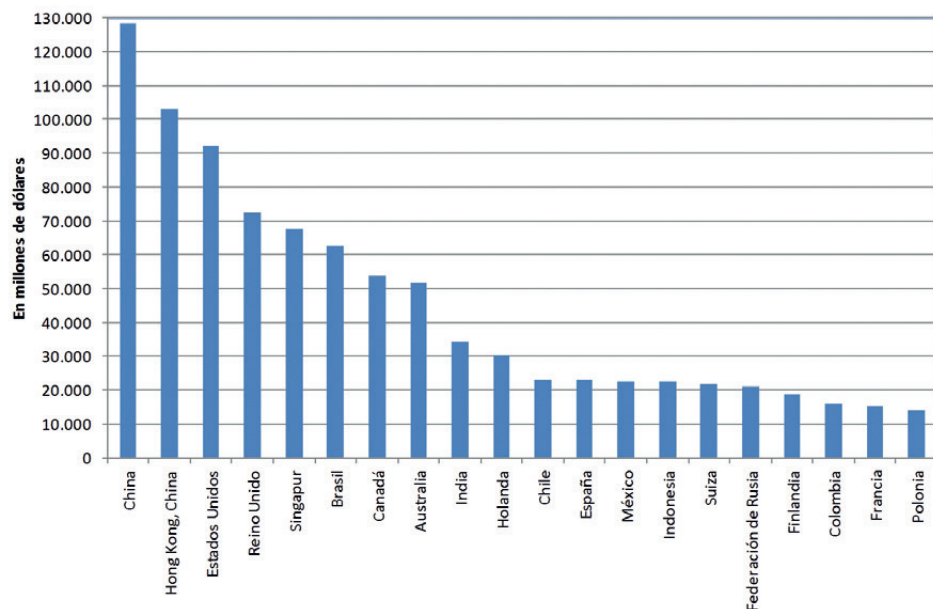
31 El stock total de IED recibido a nivel mundial en el año 1990 ascendía a 2,19 billones de dólares, de los que 1,69 billones correspondían a las economías desarrolladas, 510,1 mil millones a las economías en desarrollo y tan solo 8,7 millones a las economías en transición. El stock total de IED emitido a nivel mundial en el año 1990 era de 2,25 billones de dólares, de los que el 93,8% corresponde a las economías desarrolladas y el 6,2% (139,4 millones de dólares) a las economías en desarrollo. Finalmente, las economías en transición emiten una inversión extranjera residual de 139,5 millones de dólares.

Gráfico 3.32. Tasa de variación anual acumulativa de la IED mundial, en la UE y América Latina (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD

Gráfico 3.33. Las veinte principales economías a nivel mundial por flujo de IED recibido en 2014

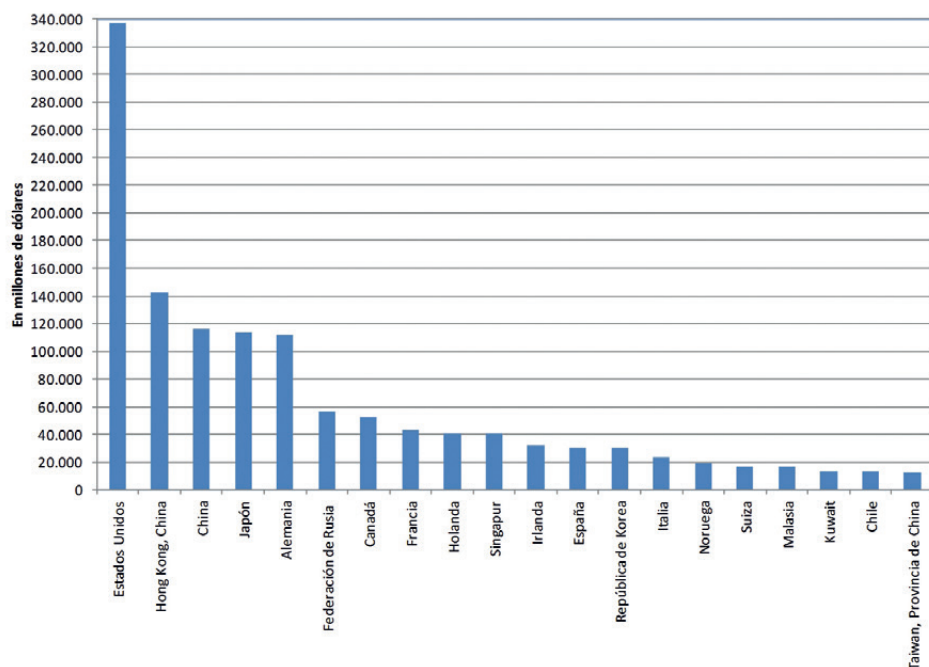


Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD



El análisis de las principales economías por volumen de IED emitido en el año 2014 (Gráfico 3.34) muestra que entre las diez primeras se encuentran tres países europeos (Alemania, Francia y Holanda), que aumentan hasta ocho si consideramos las veinte economías más importantes. Así, Alemania es la principal economía europea por volumen de IED emitido en 2014, situándose en el cuarto lugar a nivel mundial, por detrás de los Estados Unidos, Hong Kong, China y Japón. Francia y Holanda ocupan las posiciones octava y novena. Irlanda y España son la undécima y duodécima economías según el indicador considerado. En la posición décimo cuarta aparece Italia, seguida de Noruega y Suiza. Entre las veinte economías más importantes solo aparece un país de AL y el Caribe, que es Chile, en la penúltima posición del ranking.

Gráfico 3.34. Las veinte principales economías a nivel mundial por flujo de IED emitido en 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD

Estas dos clasificaciones sufren importantes variaciones anualmente, derivadas de la alta volatilidad de los flujos anuales, que afecta especialmente a la ordenación de las economías. No obstante, los principales países objeto de estudio tienden a mantenerse en los primeras posiciones a nivel mundial. Así sucede con Brasil y México como receptores y, los principales países de la UE bien como receptores (Reino Unido), emisores (Alemania e Italia), o en ambas direcciones (Holanda, España o Francia).

Dado el ámbito espacial de este estudio, a continuación se analizan los flujos y el stock de IED de las principales economías latinoamericanas y europeas.

### 3.3.2. La inversión extranjera directa de América Latina y el Caribe

América Latina y el Caribe recibe en el año 2014 un volumen de IED de 159.404 millones de dólares, equivalente al 13% del total mundial. La Tabla 3.16 muestra su distribución en las veinte principales economías de la región, según los distintos indicadores de IED. Destaca especialmente Brasil, que tradicionalmente es el primer país receptor de IED de AL, y que en el año 2014 recibe 62.494 millones de dólares, lo que representa el 39,2% del total de inversión extranjera dirigida a AL y el 5,1% del total mundial. Le siguen en importancia Chile y México,<sup>32</sup> con un volumen de recepción extranjera muy similar, que se aproxima a los 23.000 millones de dólares, representando algo más del 14% del total de la región considerada y un 1,9% del total mundial. Estas tres economías suponen dos terceras partes (67,9%) del total de inversión recibida en AL y el Caribe. Las demás economías tienen menor relevancia, siendo mayor la participación de Colombia (10,1% de la IED recibida en la región) y, en menor medida de Perú y Argentina (ambas economías superando el 4%). Con respecto a las demás economías, debe considerarse que aunque el volumen absoluto sea reducido, en términos relativos tienen una importancia considerable. Así, por ejemplo, en las economías de América Central el volumen de IED recibido tiende a superar el 10% del PIB, cuando en las mayores economías de la región se sitúa en valores próximos al 2%.

La IED emitida por AL en 2014 es de 23.326 millones de dólares, registrando un volumen mucho más reducido que la inversión recibida. Como se mencionó anteriormente se trata de un comportamiento común a las economías en desarrollo, y que se repite en todos los países recogidos en la Tabla 3.16, con la única excepción de Venezuela. Merece la pena destacar el flujo negativo de 3.540 millones de dólares correspondiente a Brasil. Esto no significa que Brasil no realice inversiones en el exterior o que predominen sus desinversiones en el año 2014, sino que se explica por la importancia de los préstamos entre empresas emparentadas<sup>33</sup>, que según la CEPAL (2015a) suponen 23.096 millones de dólares. De hecho, sus inversiones fueron de una cuantía semejante a los años previos, convirtiéndose, por lo tanto, en la mayor economía por inversión en el exterior de la región.

<sup>32</sup> Esta ordenación de los países se establece con los datos de la UNCTAD. Las estadísticas de la CEPAL sitúan a México como segunda economía por el volumen de IED recibido y a Chile como tercera, como sucedía tradicionalmente.

<sup>33</sup> Para entender este elemento debe tenerse en cuenta el elevado coste del capital en Brasil. Por otra parte, la nueva metodología que sigue el MBP6, que cambia la forma de contabilizar los préstamos entre empresas, situaría la IED emitida por Brasil en un valor positivo que ascendería a 25.736 millones de dólares.

**Tabla 3.16. Flujos de IED recibidos y emitidos por las principales economías de América Latina y el Caribe en 2014**

	IED recibida			IED emitida		
	En millones de dólares	% sobre América Latina y el Caribe	% mundial	En millones de dólares	% sobre América Latina y el Caribe	% mundial
Brasil	62.494,8	39,21	5,09	-3.540,1	-15,18	-0,26
México	22.794,7	14,30	1,86	5.200,6	22,30	0,38
Chile	22.949,2	14,40	1,87	12.999,0	55,73	0,96
Colombia	16.053,8	10,07	1,31	3.899,0	16,72	0,29
Argentina	6.612,0	4,15	0,54	2.117,0	9,08	0,16
Perú	7.606,6	4,77	0,62	83,8	0,36	0,01
Uruguay	2.754,5	1,73	0,22	13,0	0,06	0,00
Venezuela	320,0	0,20	0,03	1.024,0	4,39	0,08
Ecuador	773,9	0,49	0,06	33,1	0,14	0,00
Bolivia	647,8	0,41	0,05	-	-	-
Panamá	4.718,9	2,96	0,38	368,2	1,58	0,03
Costa Rica	2.105,9	1,32	0,17	218,1	0,94	0,02
Trinidad y Tobago	2.423,0	1,52	0,20	725,9	3,11	0,05
República Dominicana	2.208,3	1,39	0,18	20,4	0,09	0,00
Bahamas	1.595,9	1,00	0,13	397,5	1,70	0,03
Jamaica	550,8	0,35	0,04	- 2,1	-	0,00
					0,01	
Guatemala	1.395,8	0,88	0,11	30,9	0,13	0,00
Honduras	1.144,1	0,72	0,09	24,1	0,10	0,00
Nicaragua	840,0	0,53	0,07	83,9	0,36	0,01
El Salvador	275,0	0,17	0,02	0,8	0,00	0,00
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>159.404,9</b>	<b>100,0</b>	<b>12,98</b>	<b>23.325,9</b>	<b>100,00</b>	<b>1,72</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD

Chile realiza IED por un valor de 13.000 millones de euros en 2014, seguida de México, que supera los 5.000 millones de dólares y de Colombia (que se aproxima a los 4.000 millones de dólares). También es significativo el volumen de IED emitido por Argentina, que se sitúa en 2.100 millones de dólares. La inversión realizada por AL está muy concentrada en estos países, pues Brasil (pese a la particularidad indicada), Chile, México, Colombia e incluso Argentina representan la mayor parte de la inversión en el extranjero realizada por la región. De hecho, durante la primera década del siglo XXI, Brasil, Chile, México y Colombia representaron el 90% del total de la inversión extranjera realizada en el exterior por la región.

La evolución de los flujos de IED recibidos en las principales economías de AL en el período 1990-2014 (Gráfico 3.35) muestra una clara tendencia al crecimiento, a pesar de las notables fluctuaciones. Brasil es la principal economía por volumen de IED

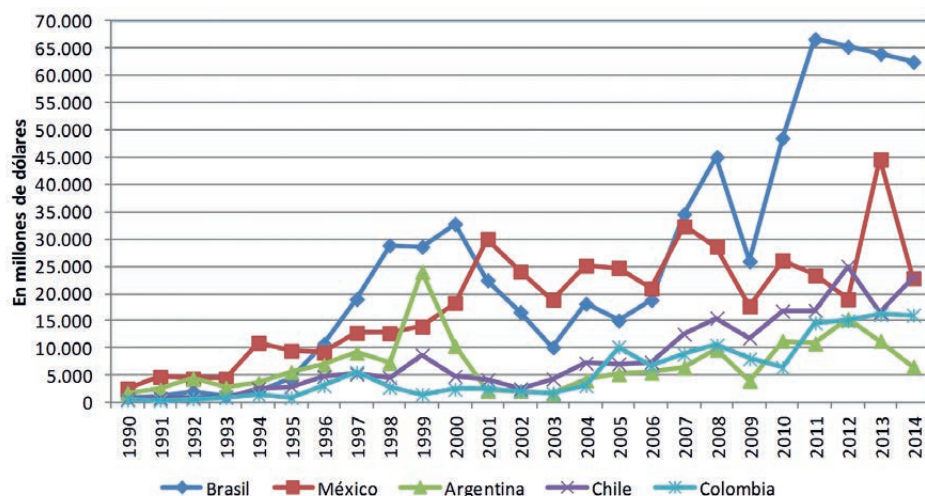
recibido desde 1996 hasta la actualidad. Se trata del país con mayor crecimiento de los analizados, al registrar una tasa de incremento acumulativa anual del 18,9% en el período considerado. El importe de los flujos de entrada se multiplica por 63,2, pasando de 989 millones a aproximadamente 62.500 millones de dólares desde 1990 hasta 2014. A lo largo de la década se observa una tendencia continua al crecimiento, especialmente intensa en la segunda mitad de esa década. Dicha tendencia es interrumpida por una notable caída a comienzos de los años 2000. Aunque en el año 2004 Brasil registra un importante crecimiento de la IED recibida, será desde el año 2006 cuando se inicie un nuevo período de intenso crecimiento (solo interrumpido en el año 2010), que lleva a alcanzar el máximo histórico de 66.660 millones de dólares en el año 2011. Desde entonces, el flujo anual de IED recibido desciende de forma continua, comportamiento que se explica por la ralentización económica y la reducción de la IED en el sector primario, debida en gran parte a la caída de precios.

Chile es el segundo país tanto por volumen de IED recibido en 2014, como por la tasa de crecimiento anual acumulativa registrada en el período 1990-2004, que fue del 15,9%. Así, multiplica la cuantía de la IED recibida por 34,7, al pasar de 661 millones de dólares en 1990 a 22.950 en 2014. Solo se observan descensos en algún año puntual (como 1998, 2000, 2002, 2005, 2009 o 2013), alcanzando su máximo valor de 25.000 millones de dólares en 2012, cuando se sitúa por primera vez por delante de México, convirtiéndose en el segundo país receptor de IED de AL y el Caribe. En el año 2014 recupera la segunda posición que había perdido en 2013.

México es la segunda economía por volumen de inversión extranjera recibida a lo largo de la mayor parte de los años del período considerado (1990-2014), con la excepción de 2012 y 2014, en los que le supera Chile. Se trata de uno de los países que registra la menor tasa de crecimiento acumulativa anual (9,4%) y, partiendo de un valor de 2.633 millones de dólares, multiplica esa cuantía por 8,7. La tendencia seguida por México durante el período 1990-2014 muestra importantes oscilaciones, con años de notable crecimiento, como 1991, 1994, 1997, 2004, 2007 y 2013 o el período 1999-2001, y otros de reducción (como los períodos 1992-1993, 1994-1996, 2001-2003, 2004-2006, 2008-2009 y 2010-2012 y el año 2014). Su valor máximo lo alcanza en 2013 (44.627 millones de dólares), debido a importantes operaciones de adquisición, lo que también explica la reducción casi a la mitad en el año 2014.

Colombia y Argentina son otras economías relevantes según el indicador considerado, presentando una tasa de crecimiento anual acumulativa del 15,6% y del 3,6%, respectivamente. A su vez, la cuantía recibida se multiplica por 32,1 en Colombia y por 3,6 en Argentina. Como consecuencia del mayor crecimiento en el caso de Colombia, a partir del año 2005, esa economía tiende a superar a Argentina, con la excepción de

Gráfico 3.35. Evolución de los flujos de IED recibidos por las principales economías de América Latina (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD

los años 2010 y 2012, en el que presentan un valor casi idéntico. Argentina presenta un comportamiento más variable que Colombia, con mayores crecimientos, pero también disminuciones más intensas, especialmente en los años 2000. Así, el mayor valor histórico de Argentina se observa en 1999 (se aproxima a los 24.000 millones de dólares); en cambio, Colombia registra su mayor volumen de IED recibida en 2013 (16.200 millones de dólares), como consecuencia de una tendencia claramente creciente en los años 2000, a pesar de las oscilaciones registradas.

El análisis de la IED emitida muestra una realidad más volátil, siendo especialmente fluctuante en el caso de Brasil, que incluso registra valores negativos en el período más reciente (2011-2014, al igual que en los años 2001 y 2009), explicados por la importancia de los préstamos entre empresas. El valor más alto se alcanza en el año 2006, cuando emite inversión al extranjero por una cuantía de 28.200 millones de dólares. Chile, partiendo de valores muy reducidos, en los años más recientes se sitúa en la segunda o tercera posición, que alterna con México. Y es el país que presenta una mayor tasa de crecimiento acumulativo anual (36,4%), alcanzando su máximo valor (17.120 millones de dólares) en 2012. México, aunque también presenta importantes oscilaciones (siendo especialmente intenso el crecimiento de la segunda mitad de los noventa y de comienzos de los años 2000 o el período 2008-2010, al igual que los descensos de los años 1991, 1993, 1995, 2000, 2002, 2008 o 2011), crece a un ritmo acumulativo medio del 14% y multiplica el volumen de su IED emitida por 23,3 en el período 1990-2014. Su mayor valor lo registra en 2012, al aproximarse a 22.000 millones de dólares. Colombia y Argentina

partiendo de valores más reducidos, a pesar de las oscilaciones, presentan una clara tendencia al crecimiento que se refleja en unas tasas de incremento muy elevadas, que son del 25,7% y 18,7%, respectivamente. Colombia alcanza su máximo valor en 2011 (8.420 millones de dólares); y Argentina en 1997 (3.653 millones de dólares), presentando después valores mucho más reducidos, pues no vuelve a alcanzar los 2.500 millones de dólares.

Los stocks de IED en el año 2014 - consecuencia del volumen de IED acumulado en 1990 y la evolución de los flujos de entrada y salida durante el período 1990-2014 -, muestran el claro predominio de Brasil, México y Chile, seguidos de Colombia y Argentina. Los tres primeros países representan el conjuntamente representan dos tercios del stock recibido y el 80,9% del emitido.

La evolución de los flujos de entrada y salida en comparación con la variación del PIB para Brasil y México muestran en general una tendencia similar, si bien mucho más marcada en la evolución de los flujos que del ciclo económico.

### **3.3.3. La inversión extranjera directa de la Unión Europea**

La UE recibe un volumen de inversión extranjera de 257.566 millones de dólares en 2014, lo que representa el 21% del total mundial (Tabla 3.17). El país más importante es el Reino Unido, que con una cuantía de 72.241 millones de dólares, representa el 28,1% del total de la UE y el 5,9% del total mundial. Le siguen en importancia Holanda y España, que suponen el 11,8% (con 30.253 millones de dólares) y el 8,9% (con 22.904 millones de dólares) del total de la UE, respectivamente. Francia recibe el 5,9% del valor correspondiente a la UE e Italia el 4,5%. Debe mencionarse la menor importancia de Alemania en lo que se refiere a la inversión extranjera recibida, pues solo es de 1.831 millones de dólares, equivalentes al 0,7% del total de la UE y al 0,15% del total mundial. Debe precisarse que es uno de los menores valores registrados por Alemania, situándose habitualmente entre los cuatro primeros países receptores de IED. Los cuatro primeros países concentran más de la mitad (el 55,7%) de la IED recibida.

La emisión de IED muestra una clasificación muy distinta de los países y una mayor concentración. Así, Alemania es la principal economía por inversión en el extranjero, con un volumen de inversión de 112.227 millones de dólares, equivalente al 40,1% del valor correspondiente a la UE y el 8,3% del total mundial. Le sigue en importancia, aunque con un valor mucho más reducido, Francia, que con una inversión emitida de 42.869 millones de dólares representa el 15,3% del total de la UE. Holanda invierte en el exterior 40.800 millones de euros (el 14,6% de la UE), seguida de Irlanda y España, con porcentajes

**Tabla 3.17. Flujos de IED recibidos y emitidos por las principales economías de la Unión Europea en 2014**

	IED recibida			IED emitida		
	En millones de dólares	% sobre UE	% mundial	En millones de dólares	% sobre UE	% mundial
Reino Unido	72.241,0	28,05	5,88	- 59.628,5	-21,29	-4,40
Alemania	1.830,9	0,71	0,15	112.227,0	40,06	8,29
Francia	15.191,1	5,90	1,24	42.869,1	15,30	3,17
España	22.904,1	8,89	1,86	30.688,2	10,96	2,27
Holanda	30.253,3	11,75	2,46	40.808,7	14,57	3,01
Italia	11.450,8	4,45	0,93	23.450,8	8,37	1,73
Bélgica	-4.956,7	-1,92	-0,40	8.533,5	3,05	0,63
Irlanda	7.697,7	2,99	0,63	31.795,2	11,35	2,35
Suecia	10.036,2	3,90	0,82	12.155,8	4,34	0,90
Polonia	13.882,8	5,39	1,13	5.204,2	1,86	0,38
Austria	4.674,9	1,82	0,38	7.690,5	2,75	0,57
Luxemburgo	7.087,0	2,75	0,58	-4.307,1	-1,54	-0,32
Malta	9.278,9	3,60	0,76	2.335,3	0,83	0,17
Grecia	2.171,6	0,84	0,18	855,7	0,31	0,06
Finlandia	18.624,7	7,23	1,52	574,5	0,21	0,04
Dinamarca	3.651,9	1,42	0,30	10.951,9	3,91	0,81
República Checa	5.908,5	2,29	0,48	-529,3	-0,19	-0,04
Portugal	8.807,1	3,42	0,72	6.664,2	2,38	0,49
Hungría	4.039,4	1,57	0,33	3.380,9	1,21	0,25
Chipre	679,0	0,26	0,06	2.175,6	0,78	0,16
<b>Unión Europea</b>	<b>257.566,5</b>	<b>100,0</b>	<b>20,97</b>	<b>280.123,9</b>	<b>100,0</b>	<b>20,69</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD

de aproximadamente el 11% del valor correspondiente a la UE. Debe mencionarse que Reino Unido presenta un valor negativo de 59.628 millones de dólares, explicado por la composición de la IED,<sup>34</sup> equivalente al 21,3% de la IED emitida por la UE.

Los flujos de IED recibidos en las principales economías de la UE en el período 1990-2014 (Gráfico 3.36) muestran una tendencia con importantes oscilaciones, que en el caso de Francia y Alemania les lleva a presentar un valor más reducido en 2014 que en 1990. Las oscilaciones también implican cambios en la importancia de los cinco primeros países a lo largo del período considerado. Reino Unido es uno de los primeros países en recepción de IED y presenta una de las mayores tasas de incremento acumulativo anual (3,7%) y multiplica el volumen de IED recibida por 2,4, al pasar de 30.461 millones de dólares en 1990 a 72.240 en 2014. A finales de los años noventa y en los años previos a la crisis actual registra un importante crecimiento, alcanzando su máximo valor (183.822

<sup>34</sup> Según los datos de Eurostat, los flujos emitidos por Reino Unido en 2012 y 2013 son positivos, por valor de 35.068 y 19.439 millones de euros, respectivamente.

millones de dólares) en 2005. Sus mayores descensos se observan en el período 2000-2003 y en el 2007-2011.

Holanda se sitúa entre los principales países receptores de IED de la UE y es el que registra una mayor tasa de crecimiento acumulativo anual (4,3%), multiplicando su volumen de IED por 2,7. Teniendo en cuenta el tamaño más reducido de su economía, su importancia con respecto al PIB es mucho mayor que en las otras economías. Además, debe precisarse que Holanda actúa como país intermediario para un volumen importante de IED, al igual que Luxemburgo y, en menor medida, Irlanda. Su trayectoria es muy oscilante, alcanzando su máximo valor histórico en el año 2007 con 119.636 millones de dólares y el menor en 2008 (con 5.777 millones de dólares, más allá del valor negativo de 2010, equivalente a 7.185 millones de dólares).

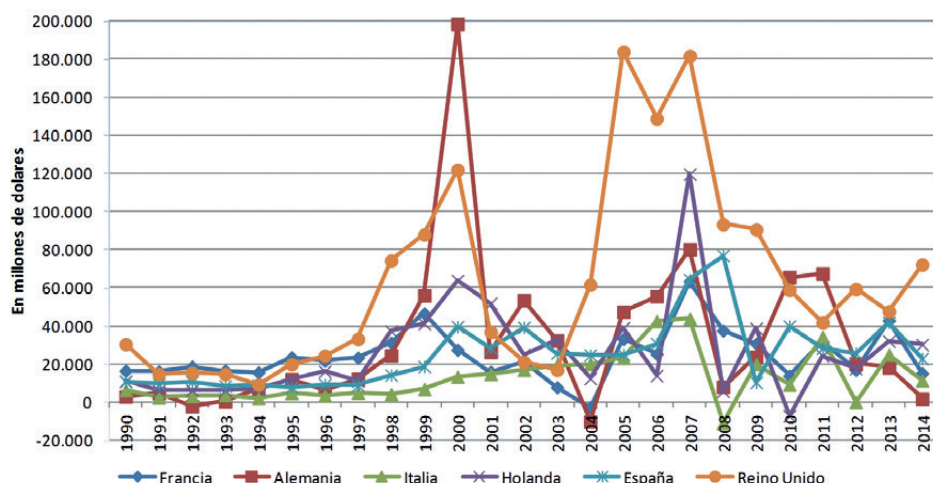
España tiende a situarse entre los cinco primeros países por el volumen de IED recibido, alcanzando en el año 2012 la segunda posición y, en 2013 y 2014 ocupa el tercer lugar. Además es el tercer país por crecimiento de la inversión extranjera recibida a lo largo del período 1990-2014, al registrar una tasa de incremento anual acumulativa del 3,2% y multiplicar su cuantía por 2,1. Así, parte de un volumen de IED recibida de 10.800 millones de dólares en 1990 y alcanza los 22.900 en 2014. A inicios de la década de los noventa la tendencia es a la disminución de los flujos (con la excepción del año 1993), iniciando una trayectoria de intenso crecimiento a partir de 1996, para alcanzar el valor más elevado hasta el momento de 39.575 millones de dólares en el año 2000. Tras las fluctuaciones de comienzos de los años 2000, desde 2005 se observa un crecimiento importante hasta superar los 64.000 millones de dólares en 2007 y alcanzar el máximo valor histórico de casi 77.000 millones en 2008. A partir de entonces la tendencia es a una fuerte reducción (con las excepciones de los elevados valores correspondientes a los años 2010 y 2013).

La IED recibida por Italia crece a un ritmo del 2,5% acumulativo anual, multiplicando por 1,8 la cuantía de los flujos recibidos en el período 1990-2014. Su evolución registra importantes fluctuaciones, observándose los mayores incrementos desde inicios de los años 2000, hasta alcanzar el valor máximo de 43.849 millones de dólares en 2007. Desde entonces, las oscilaciones son muy fuertes, con un año de intensa caída, seguida de un importante aumento y, así sucesivamente.

Francia y especialmente Alemania, reducen el importe de la IED recibida a un ritmo del 0,4% y del 2%, respectivamente. Su evolución a lo largo del período considerado muestra importantes fluctuaciones y períodos de notable crecimiento, como sucede en Francia a finales de los años noventa y a mediados de los años 2000, para alcanzar el valor máximo de 63.500 millones de dólares en 2007. En el caso de Alemania también se



Gráfico 3.36. Evolución de los flujos de IED recibidos por las principales economías de la Unión Europea (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD

produce un importante crecimiento desde 1994 hasta el año 2000, en el que alcanza el valor más elevado de 198.276 millones de dólares, siendo por segundo año consecutivo el primer país de la UE por recepción de IED. Desde 2004 hasta 2007 (año en que supera ligeramente los 80.000 millones de dólares), se observa un nuevo período de crecimiento de Alemania, al igual que de 2009 a 2011. Aunque el volumen es más reducido (65.511 millones de dólares), su mejor comportamiento ante la crisis le lleva a situarse de nuevo en la primera posición de la UE en el bienio 2010-2011. En 2014 los dos países alcanzan valores extraordinariamente bajos.

La IED emitida por las principales economías de la UE presenta notables fluctuaciones, que son incluso más marcadas que las indicadas en la IED recibida. De hecho, también varía sustancialmente la clasificación de los países que ocupan las primeras posiciones. En general, los países siguen una trayectoria bastante similar, al tender a coincidir los períodos de mayor crecimiento en la segunda mitad de los años noventa y luego a partir de 2003 y hasta la llegada de la crisis. Los dos últimos años y, en particular, 2014, son de importantes variaciones, de distinto signo según el país considerado. La evolución de los flujos de entrada y salida en comparación con la variación del PIB para los principales países de la UE muestran en general una tendencia similar, si bien con oscilaciones mucho más intensas en la evolución de los flujos que en el ciclo económico.

Reino Unido es el país que habitualmente se sitúa en la primera posición, presentando importantes variaciones, que le llevan a situarse en valores negativos en los dos últimos

años. En la década de los noventa, experimenta un importante crecimiento (solo interrumpido en los años 1991 y 1996), que le lleva a superar los 120.00 millones de dólares en 1998 y los 200.000 millones de dólares en los años 1999 y 2000 (cuando alcanza los 235.400 millones de dólares). En la primera mitad de los años 2000 se producen importantes oscilaciones (notable reducción hasta el 2002, seguida de aumentos significativos hasta 2004). Después le siguen dos años de descensos, para registrar un importante crecimiento en el año 2007, alcanzado el valor histórico de 319.330 millones de dólares. En el año 2008 se reduce ese valor en un 70%, registrando un valor aun muy elevado. Tras un fuerte descenso en el año 2009 (tan sólo 20.562 millones), se inicia un breve período de intenso crecimiento, que lleva a superar los 100.000 millones de euros en 2011. Desde 2011 se observa un fuerte y continuado descenso, presentando valores negativos en los años 2013 y 2014.

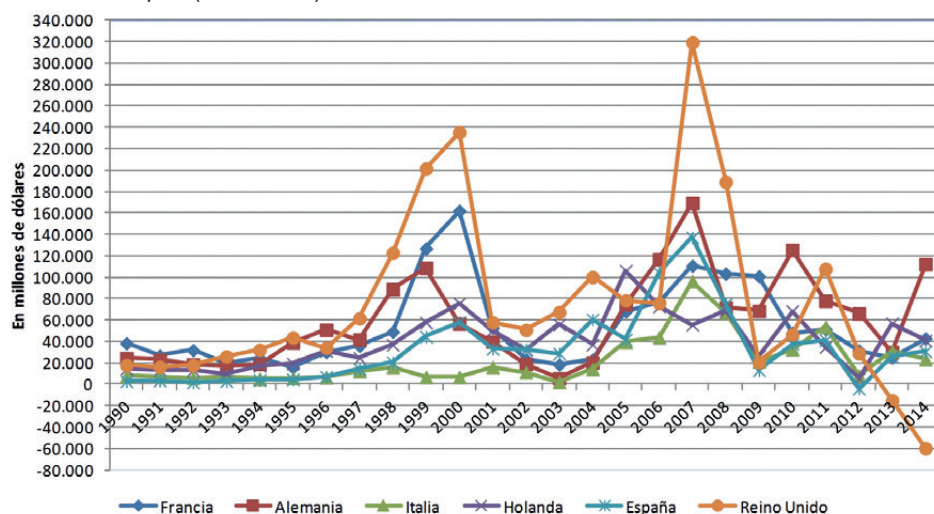
El país que presenta un mayor crecimiento es España, que registra una tasa acumulativa anual del 10,7%, multiplicando su volumen de IED por 11,4 en el período 1990-2014. España parte de una cuantía de 2.685 millones de dólares en el año 1990. Tras las oscilaciones de los primeros años, a partir de 1992 se inicia una tendencia al crecimiento mucho más intensa a finales de los años noventa, que sitúa la IED emitida en 58.213 millones de dólares en el año 2000. Hasta 2003 se observa un descenso continuo, seguido de oscilaciones anuales. El período 2005-2007 es de intenso crecimiento, llevando a que España se convierta en el segundo país emisor de inversión extranjera de la UE en 2006, superando los 100.000 millones de dólares (en concreto, 104.208). El valor de IED realizada por España aun es mayor en 2007, cuando alcanza su máximo valor de 137.052 millones de dólares. No obstante, el valor más elevado de Reino Unido sitúa a España en el tercer lugar de la UE. Los dos años siguientes se observa un importante descenso, interrumpido por dos años de crecimiento. El descenso del año 2012 lleva a obtener un valor negativo (3.982 millones de dólares), derivado de las ventas netas de acciones en AL (principalmente en México) y la reducción de préstamos entre empresas. Los años 2013 y 2014 son de crecimiento, situándose en 30.688 millones de dólares en el último año.

Alemania es uno de los primeros países de la UE por emisión de IED; de hecho, varios de los años más recientes (2010, 2012 y 2014) se convierte en el primero. Además se trata del segundo país con mayor crecimiento del volumen de IED emitido, al registrar una tasa de crecimiento acumulativa anual del 6,6% en el período 1990-2014, multiplicando su valor por 4,6. El año 1993 supone el cambio del período inicial de decrecimiento a un continuo crecimiento (con la excepción del año 1997) hasta el año 1999, en el que supera los 100.000 millones de dólares (108.688). Posteriormente, se observa un período de fuerte descenso, alcanzando el valor mínimo de aproximadamente 5.570 millones de dólares en 2003. Desde entonces, la IED emitida por Alemania crece de forma muy intensa, hasta alcanzar el valor máximo de 169.320 millones de dólares en 2007. A

continuación, se inicia un período de notable reducción hasta 2013, solo interrumpido por el intenso crecimiento del año 2010 (en el que se vuelven a superar los 100.000 millones de dólares; en concreto, 125.451). El crecimiento registrado en el año 2014 es muy alto, hasta situarse en los 112.227 millones de dólares (en comparación a los 30.109 millones correspondientes al año 2013).

Italia y Holanda presentan un ritmo de crecimiento muy similar, con tasas de variación acumulativas anuales del 4,8% y 4,4%, respectivamente; y multiplicando el volumen de su IED emitida por aproximadamente 3 (3,1 en el caso de Italia y 2,8 en el caso de Holanda). La trayectoria de estos dos países también muestra importantes oscilaciones, alcanzando Italia su valor máximo de 96.231 millones de dólares en el año 2007 y, Holanda en el año 2005 (106.009 millones de dólares), convirtiéndose en el primer emisor de IED de la UE. La reducción de ese valor en el año 2006 y el intenso crecimiento de países como Alemania o España, sitúan a Holanda como cuarto país por emisión de IED en el año 2006. En 2013 recupera la primera posición con un valor de 56.926 millones de dólares, para situarse en 2014 en el tercer lugar, por detrás de Alemania y Francia.

Gráfico 3.37. Evolución de los flujos de IED emitidos por las principales economías de la Unión Europea (1990-2014)



Fuente: Elaboración propia a partir de la información de la UNCTAD

Francia, que en los primeros años del período (1990-2014) destacaba como el primer país emisor de IED de la UE, presenta el menor ritmo de crecimiento con una tasa acumulativa anual del 0,5%. El volumen de su inversión extranjera se multiplica por 1,1. Su trayectoria menos fluctuante explica que en el resto de la década se sitúe entre la segunda y la cuarta economía de la UE por emisión de IED. Su tendencia es la más estable, si bien presenta

los períodos de intenso crecimiento, como 1997-2000 y 2004-2007. De hecho, en el año 2000 alcanza su máximo valor de 161.948 millones de dólares. En todos los años del período 2007-2009 supera los 100.000 millones de dólares, volviendo a recuperar la segunda posición de la UE en 2008 (que repetirá de nuevo en 2010, 2012 y 2014) y la primera en 2009.

La evolución de los flujos de entrada y salida en comparación con la variación del PIB para los seis países de la UE aquí analizados muestran en general una tendencia similar, si bien mucho más marcada en la evolución de los flujos que del ciclo económico.

Los stocks de IED en el año 2014 son consecuencia del nivel de partida de IED acumulado en 1990 y la evolución comentada de los flujos de entrada y salida durante el período 1990-2014. Reino Unido y Alemania son los países con mayor importancia, acumulando un volumen de inversión realizada en el extranjero de 1,58 billones de dólares, que representan el 15,2% del valor correspondiente a la UE y el 6,1% del total mundial. Le sigue en importancia Francia con 1,28 billones, equivalente al 12,3% del total de la UE y al 5% del total mundial. Holanda se aproxima al billón de dólares (985 mil millones), emitiendo el 9,4% de la inversión extranjera correspondiente a la UE y el 3,8% a nivel mundial. El stock de IED correspondiente a España asciende a 673.989 millones de dólares, valor que supone el 6,5% de la UE y el 2,6% del total mundial. Italia es el país con menor importancia, emitiendo el 5,3% de la IED correspondiente a la UE (equivalente a 548.416 millones de dólares) y el 2,1% del total mundial.

El análisis conjunto de los stocks de entrada y salida muestra que Alemania, Francia, Italia y Holanda tienen mayor importancia en la emisión de IED que en la recepción (tanto en términos absolutos como en su contribución relativa en la UE o a nivel mundial). En cambio, en Reino Unido y España sucede lo contrario, pues son más importantes como receptoras de IED que como emisoras.

#### **3.3.4. Las relaciones de inversión de la Unión Europea con América Latina**

Teniendo en cuenta que el objeto central de este estudio consiste en el análisis de las relaciones económicas exteriores (comercio, con particular atención al comercio intra-industrial e, inversión extranjera) entre AL y la UE, analizando especialmente el caso de Brasil y México, se realiza una aproximación a la IED entre AL y la UE desde una perspectiva general, para centrarse posteriormente (apartados 3.4 y 6) en el estudio de las relaciones bilaterales entre esas dos regiones.

Para analizar la información de la IED recibida según origen, utilizamos la información de

la *Coordinated Direct Investment Survey* (CDIS) del Fondo Monetario Internacional. La clasificación regional seguida por esa estadística diferencia una única región en Europa<sup>35</sup> y tres regiones en AL y el Caribe, que son América del Norte y Central<sup>36</sup>, América del Sur<sup>37</sup> y Atlántico Norte y el Caribe.<sup>38</sup> Por lo tanto, esta delimitación territorial es más amplia que el objeto de este estudio, pero permite realizar una primera aproximación a la importancia de las relaciones bilaterales de IED entre AL y la UE, que será completada en los apartados 3.4 y en el 6.

El volumen de IED realizado en Europa acumulado hasta el final del año 2013 asciende aproximadamente a 16,1 billones de dólares, lo que representa el 57,6% del total de IED recibido acumulado a nivel mundial (Tabla 3.18). Analizando el origen de esa IED, destaca especialmente la propia Europa con un volumen de 11,2 billones de dólares. Ello significa que el 69,7% de la inversión extranjera realizada en Europa tiene como origen otro país europeo. La segunda región en importancia es América del Norte y Central, de donde procede el 17,5% de la IED europea. Otro indicador de la importancia de las relaciones bilaterales lo constituye el hecho de que más del 60% (el 62,2%) de la IED emitida por América del Norte y Central se dirige a Europa. Por lo tanto, la IED realizada en Europa está muy concentrada, pues tan solo dos regiones (la propia Europa y América del Norte y Central) representan el 87,2% del total de IED.

La importancia de la IED con destino a Europa procedente de las demás áreas regionales es reducida. Entre ellas, sobresale la región del Atlántico Norte y el Caribe, con un peso relativo del 6,5% y un volumen de 1,03 billones de dólares. Resulta significativo que el 43,1% de la IED realizada por esta región se dirija a Europa. La siguiente región en importancia es el Este de Asia, que representa el 2,3% de la IED recibida en Europa. No obstante, esta región sólo destina el 11,9% de su inversión en el extranjero hacia Europa. En cambio, América del Sur presenta la situación inversa: sólo aporta el 0,5% de la IED recibida en Europa, con un volumen de 77.800 millones de dólares, pero el 50% de su inversión en el extranjero tiene como destino Europa. Una situación similar a la de América del Sur se observa en la región del Norte de África, con una contribución residual en términos absolutos (solo supone el 0,09% de la inversión extranjera recibida en Europa), pero que representa el 77,1% del total de la IED emitida por esa región.

35 Europa incluye 53 países que son Albania, Alemania, Andorra, Austria, Austria, Bielorrusia, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Chipre, Ciudad Estado del Vaticano, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gibraltar, Grecia, Groenlandia, Guernsey, Holanda, Hungría, Irlanda, Islandia, Isla de Man, Islas Faroe, Italia, Jersey, Kosovo, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malta, Moldavia, Mónaco, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Eslovaquia, República de Montenegro, República de Serbia, Rumanía, San Marino, Suecia, Suiza, Turquía y Ucrania.

36 América del Norte y Central incluye diez países, que son Belice, Canadá, Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Panamá.

37 América del Sur incluye catorce países, que son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Islas Malvinas, Guayana, Guayana francesa, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay y Venezuela.

38 La región del Atlántico Norte y el Caribe incluye 29 islas, que son Anguila; Antigua y Barbuda; Antillas Holandesas; Aruba; Las Bahamas; Barbados; Bermudas; Bonaire, San Eustaquio y Saba; Islas Caimán; Cuba; Curazao; Dominica; Granada; Guadalupe; Haití; Islas Turcas y Caicos; Islas Vírgenes británicas, Islas Vírgenes estadounidenses; Jamaica; Martinica; Montserrat; Puerto Rico, República Dominicana; San Cristóbal y Nieves; Santa Lucía; San Pedro y Miguelón; San Vicente y las Granadinas; San Martín; Trinidad y Tobago.

**Tabla 3.18. IED recibida en Europa acumulada en 2013 por origen**

Área de origen	En millones de dólares	Europa	
		% por región de origen	% que representa sobre la inversión mundial de región de origen
Europa	11.205.645	69,69	72,23
África del Norte	14.744	0,09	77,09
África Subsahariana	40.386	0,25	17,59
América del Norte y Central	2.819.421	17,53	62,15
Atlántico Norte y Caribe	1.036.389	6,45	43,05
América del Sur	77.799	0,48	50,03
Economías del Golfo Pérsico	99.145	0,62	60,02
Otras Economías del Oriente Próximo y Medio	54.441	0,34	76,23
Asia Central y del Sur	115.009	0,72	16,80
Este de Asia	376.224	2,34	11,90
Oceanía y Regiones Polares	42.707	0,27	16,49
No especificado	198.050	1,23	28,23
<b>Mundo</b>	<b>16.079.960</b>	<b>100,00</b>	<b>57,63</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del FMI

Por lo tanto, el análisis del origen de las inversiones recibidas en Europa muestra claramente la importancia de la propia Europa y de América, destacando especialmente en términos absolutos, las regiones de América del Norte y Central y del Atlántico Norte y el Caribe. Teniendo en cuenta el destino de la inversión, las tres regiones destinan más del 40% de su IED hacia Europa, llegando al 50% en el caso de América del Sur, y al 62% en el caso de América del Norte y Central.

La IED recibida acumulada hasta el final del año 2013 en las tres áreas regionales que conforman América asciende a 4,87 billones de dólares. Destaca la importancia de América del Norte y Central, que concentra el 79,8% del total de la inversión extranjera dirigida a esta parte de América, mientras que América del Sur recibe el 20,1%, y el 0,1% restante se dirige a la región del Atlántico Norte y el Caribe.

El volumen de IED recibido en América del Norte y Central hasta el final del año 2013 asciende aproximadamente a 3,88 billones de dólares, lo que equivale al 13,9% del total mundial. La mayor parte de esa inversión (59,9%) procede de Europa, que dirige el 15% de su IED a la región analizada. En segundo lugar, destacan los países que conforman la propia región de América del Norte y Central, de donde procede el 21,2% del total de IED. Al mismo tiempo, el 18,2% de la IED emitida por esa región se dirige a la propia región. La tercera región en importancia es el Este de Asia, que contribuye con el 11,5% de la IED recibida y destina el 14,1% de su IED a esa región. La aportación de las demás

regiones es mucho menor, siendo las más relevantes las regiones del Atlántico Norte y del Caribe, y de América del Sur que contribuyen con el 2,2% y el 1% de la IED total, respectivamente. América del Sur destina el 25,8% de su IED emitida a América del Norte, mientras que dicho porcentaje en el Atlántico Norte y el Caribe solo es del 3,5%. América del Sur recibe un volumen de IED acumulado hasta 2013 de 981.448 millones de dólares, que procede en su mayor parte (55,1%) de Europa. El segundo origen por importancia es América del Norte y Central, que representa el 20,7% del total. Menor importancia tiene el Atlántico Norte y el Caribe, que contribuye con el 5,8% y el Este de Asia, que aporta el 5%. América del Sur constituye el origen del 3,6% del total de IED recibida en esa región. América del Norte dirige el 4,5% de su IED a América del Sur; Europa, el 3,5%; y el Atlántico Norte y el Caribe, el 2,4%. El principal destino de la IED de América del Sur es la propia región, al representar el 22,6% del total emitido.

La región del Atlántico Norte y el Caribe recibe un volumen de IED de 4.767 millones de dólares hasta el final de 2013. Esa inversión procede fundamentalmente de América del Norte y Central y de la propia región del Atlántico Norte y el Caribe, que representan el 48,0% y el 45,9%, respectivamente. Europa supone el 5,9% de la IED recibida total. El peso de la IED con destino a la región analizada en las economías de origen es marginal. La descripción del origen de la IED recibida en América permite constatar su notable concentración, pues al menos el 75% del volumen total procede de dos regiones, llegando a alcanzar en algunos casos las dos áreas regionales más relevantes el 94% del total. Además, constituye una muestra de las importantes relaciones bilaterales entre Europa y América, así como la relevancia de la inversión intrarregional. En general, en las regiones analizadas las principales economías inversoras son Europa, América del Norte y Central y la propia área regional considerada. Por lo que se refiere a las demás regiones incluidas en el estudio, merece mencionarse la importancia de la región del Este de Asia.

El principal sector al que se dirige la IED recibida por AL es el de servicios, destacando las ramas de telecomunicaciones, actividades financieras, electricidad y comercio minorista. Una parte relevante de la IED recibida por América del Sur, al igual que en las principales economías del Caribe, se destina a actividades relacionadas con los recursos naturales, destacando la minería (especialmente en los casos de Chile, Colombia y Perú) y los hidrocarburos (que constituyen la principal actividad en Bolivia, Ecuador y Venezuela, y su contribución es relevante en Colombia). En el caso de Brasil, la IED se dirige mayoritariamente a actividades manufactureras, mientras que en el sector primario (agricultura, minería e hidrocarburos) predominan las empresas locales. En Centroamérica y México parte de la IED se dirige a actividades manufactureras, si bien destinadas a la exportación (CEPAL 2015; UNCTAD 2015).

Para concretar el análisis de la IED de AL, utilizamos los datos publicados en el último



informe de la UNTACD (2015) sobre la inversión mundial por forma de entrada. La Tabla 3.19 presenta la información de los proyectos de nueva inversión anunciados en 2014 que tienen a AL bien como destino o como inversora. Empezando por la perspectiva del destino, AL recibe 89.446 millones de dólares de proyectos de nueva inversión en el año 2014, que tienen como principal procedencia las economías desarrolladas, al representar el 86,3% del total de esta forma de inversión. Entre las economías desarrolladas, destaca la importancia de Europa, que destina algo más de un tercio (34,1%) de la IED recibida por AL y de los Estados Unidos, con el 29,3%. El 11,6% del total de la inversión extranjera realizada en AL procede de Canadá.

Las economías en desarrollo son el origen del 20,3% de la IED dirigida a AL, destacando la importancia de Asia y Oceanía, que representa el 13,2% del total de inversión extranjera recibida por esa región. Solo una economía de esa región como es el caso de China, emite el 9,1% de la IED realizada en AL. El 6,8% de la IED recibida por AL procede de la propia región, siendo mayor la importancia de América del Sur, que emite el 3,6% del total de IED realizada en esa región, mientras que América Central emite el 2,9%. Por último, las economías en transición tan sólo emiten el 0,12% del total de IED de la región.

**Tabla 3.19. Nueva inversión con América Latina como destino e inversora en 2014**

	Destino		Inversora	
	En millones de dólares	% sobre total	En millones de dólares	% sobre total
<b>Mundo</b>	<b>89.446</b>	<b>100</b>	<b>8.689</b>	<b>100</b>
<b>Economías desarrolladas</b>	<b>77.167</b>	<b>86,27</b>	<b>1.760</b>	<b>20,26</b>
Europa	30.526	34,13	551	6,34
Canadá	10.358	11,58	-	-
Estados Unidos	26.190	29,28	1.151	13,25
<b>Economías en desarrollo</b>	<b>18.170</b>	<b>20,31</b>	<b>6.651</b>	<b>76,55</b>
<b>Asia y Oceanía</b>	<b>11.790</b>	<b>13,18</b>	<b>481</b>	<b>5,54</b>
China	8.154	9,12	282	3,25
Hong Kong, China	175	0,20	29	0,33
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>6.084</b>	<b>6,80</b>	<b>6.084</b>	<b>70,02</b>
América del Sur	3.229	3,61	4.201	48,35
América Central	2.576	2,88	1.120	12,89
<b>Economías en transición</b>	<b>109</b>	<b>0,12</b>	<b>278</b>	<b>3,20</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

Desde la perspectiva de inversora, AL emite un volumen de inversión para nuevos proyectos que asciende a 8.689 millones de dólares en 2014. La mayor parte de esa inversión se dirige a las economías en desarrollo, que reciben el 76,6% del total de IED realizada por AL. Y, en concreto, destaca la región de América Latina, en la que se realiza el 70,0% de la IED emitida por esa propia región. Por lo tanto, se observa un claro predominio de



la IED intrarregional, especialmente de América del Sur, que representa el 48,4% de la inversión emitida por AL; mientras que a América Central le corresponde el 12,9%. El 5,5% del total de inversión extranjera emitida por AL se dirige a Asia y Oceanía, destacando China que supone el 3,3% del total. Las economías desarrolladas reciben el 20,3% del total de IED emitida por AL, siendo los Estados Unidos el principal destino (con el 13,3% del total mundial de esa región). Europa recibe el 6,3% del total de IED realizada por AL.

Por lo tanto, se puede constatar un comportamiento distinto según se analice la inversión recibida o emitida por AL. No sólo hay una diferencia muy significativa entre el volumen de IED recibido y emitido, pues el primero multiplica por 10,3 al segundo, sino que también se observan divergencias entre las regiones de procedencia y de destino de la inversión extranjera. Así, la IED recibida procede principalmente de las economías desarrolladas, destacando Europa y los Estados Unidos. En las economías en desarrollo, debe mencionarse la importancia de China y de la inversión intrarregional, especialmente de la procedente de América del Sur. En cambio, la IED emitida por AL se dirige principalmente hacia las economías en desarrollo, destacando la inversión intrarregional y, en particular, la dirigida a América del Sur. En lo que se refiere a las economías desarrolladas, los Estados Unidos tienen más importancia que Europa.

Respecto a la distribución sectorial de la inversión de AL, en cualquiera de las direcciones predomina el sector servicios (si bien su importancia relativa es mayor en la vertiente inversora de AL), seguido de las manufacturas. El sector primario representa el 12,4% del total de la inversión recibida por AL, pero solo se destina a actividades de ese sector el 0,25% del total de IED emitida por la región. A pesar de la estructura sectorial similar, sí que se identifican diferencias relevantes al analizar las ramas de actividad. Así, la inversión industrial recibida por AL se dirige mayoritariamente a la actividad de vehículos de motor y material de transporte, mientras que en su actividad inversora en el extranjero se centra en la rama de alimentación, bebidas y tabaco. En la rama de servicios, la actividad predominante en las dos direcciones es la de transporte, almacenamiento y comunicaciones encontrándose las diferencias en otras ramas como electricidad, gas y agua; comercio o actividades financieras. Por otra parte, debe mencionarse la importante variación anual que registra la nueva inversión, con una disminución del 41,6% con respecto a la IED recibida a 2013 y del 57,6% en relación a la emitida.

La segunda forma de entrada de la IED la constituyen las fusiones y adquisiciones de empresas (Tabla 3.20). América Latina realiza ventas de empresas por valor de 25.457 millones de dólares en 2014, mientras que las compras de empresas ascienden a 8.440 millones de dólares. Al igual que la nueva inversión, las fusiones y adquisiciones presentan una importante volatilidad anual, mostrando un descenso del 26,8% las ventas y una reducción a la mitad (48,0%) de las compras.

**Tabla 3.20. Fusiones y adquisiciones de América Latina en 2014**

	Ventas		Compras	
	En millones de dólares	% sobre total	En millones de dólares	% sobre total
<b>Mundo</b>	<b>25.457</b>	<b>100</b>	<b>8.440</b>	<b>100</b>
<b>Economías desarrolladas</b>	<b>17.949</b>	<b>70,51</b>	<b>8.131</b>	<b>96,34</b>
Europa	-1.269	-4,98	4.214	49,93
América del Norte	10.899	42,81	3.916	46,40
Otros países desarrollados	8.319	32,68	-	-
<b>Economías en desarrollo</b>	<b>6.797</b>	<b>26,70</b>	<b>309</b>	<b>3,66</b>
África	1.094	4,30	400	4,74
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>-251</b>	<b>-0,99</b>	<b>-251</b>	<b>-2,97</b>
América del Sur	248	0,97	-1.091	-12,93
América Central	-499	-1,96	840	9,95
<b>Asia y Oceanía</b>	<b>5.954</b>	<b>23,39</b>	<b>160</b>	<b>1,90</b>
Sur, Este y Sudeste de Asia	4.954	19,46	-	-
<b>Economías en transición</b>	<b>596</b>	<b>2,34</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

Las ventas de empresas de AL y el Caribe se realizan fundamentalmente a las economías desarrolladas, que representan el 70,5% del importe total; mientras que las economías en desarrollo suponen el 26,7% y las economías en transición el 2,3%. En el grupo de las economías desarrolladas, destaca la importancia de América del Norte, que representa el 42,8% del total de ventas de AL; seguida de otros países desarrollados que en conjunto aportan el 32,7%. Europa presenta un valor negativo equivalente al 5% del valor de las ventas totales de AL y el Caribe en 2014. Por lo que se refiere a las economías en desarrollo, la región Asia y Oceanía representa el 23,3% del total de ventas. Conviene destacar que AL y el Caribe presenta un valor negativo equivalente al 1,0% del total de ventas de la propia región, que se explica por el comportamiento de América Central, con un valor negativo del 1,96% del importe total de las ventas, mientras que América del Sur contribuye con una aportación positiva equivalente al 0,97% del total de la región. Los valores negativos de Europa y América Central se explican por las importantes desinversiones, concentradas fundamentalmente en la industria extractiva y, en particular, en la rama del petróleo. África representa el 4,3% de las ventas de empresas de la región. Las empresas adquiridas por AL y el Caribe en el año 2014 pertenecen casi en su totalidad (96,3%) a las economías desarrolladas. En particular, la mitad del importe de las adquisiciones (49,9%) se corresponde con empresas europeas y, el 46,4% con empresas norteamericanas. Las economías en desarrollo representan el 3,7% del total de adquisiciones de empresas realizadas por AL y el Caribe. África es la región con mayor importancia entre las economías en desarrollo, contribuyendo con el 4,7% del valor de las adquisiciones de empresas, seguida de África y Oceanía, que aporta al 1,9%. Como sucedía en las ventas, las adquisiciones intrarregionales presentan un valor negativo

equivalente al 3% del total. En este caso, se explica por el saldo negativo de América del Sur, equivalente al 13% del valor total de las compras de empresas realizadas por AL y el Caribe. En cambio, América Central presenta un valor positivo que supone el 10% del importe de las adquisiciones totales de la región.

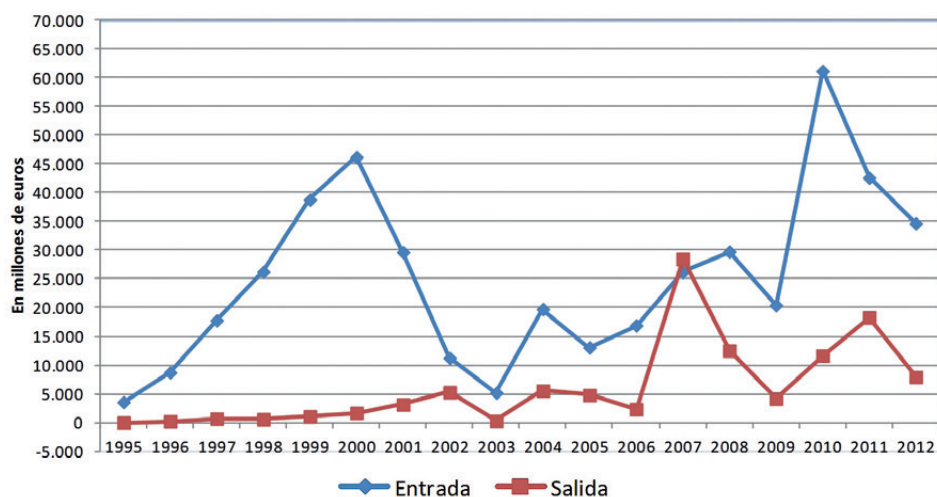
En el año 2013, el 14% la inversión extranjera recibida por AL y el Caribe procede de empresas de la propia región, que se concentran fundamentalmente en las industrias extractivas. La importancia de las empresas translatinas o multilatinas en la región ha crecido notablemente en la última década, presentando un estancamiento en los dos últimos años. Así, se refleja en que solo cinco de las 20 adquisiciones más importantes de empresas transfronterizas de la UE en 2014 fueron realizadas por empresas europeas. A su vez, las empresas multilatinas incrementan sus inversiones a nivel global y, especialmente en Europa; así, desde 2003, el 31% de la inversión de AL se dirigió a España, el 25% a Bélgica y el 15% a Luxemburgo (CEPAL 2015b). La mayor parte de las multinacionales proceden de Brasil, seguido de México; mientras que otros países como Perú, Colombia o Chile, tienen una presencia cada vez más relevante. Según el estudio realizado por Santiso (2011), de las 147 empresas multilatinas seleccionadas, 77 tienen sedes corporativas en Europa, principalmente en Reino Unido y España (doce empresas, un tercio de las multilatinas, con especial presencia de las mexicanas), seguidos de Portugal, Bélgica y Alemania.

La oficina estadística de la UE (Eurostat) ofrece información de los flujos de IED bilaterales de entrada y salida de la UE con distintas regiones entre las que se encuentra AL. Dicha información se ofrece desde 1994-1995 hasta 2012; sin embargo, para la UE-25 y UE-27, debido a su conformación más reciente los datos solo están disponibles desde 2001 y 2004, respectivamente. Por ello, aquí se utiliza la UE-15, que concentra el 98,2% del total de IED recibida en la UE-25 y UE-27 en 2012; y el 90,5% de la IED emitida por la UE-25 y la UE-27 en 2012. La importancia de la UE-15 aun es mayor en los stocks, al concentrar el 99,7% de la IED recibida y el 97% de la emitida.

El análisis de los flujos bilaterales entre la UE y AL muestra que la dirección más importante es la inversión recibida por AL y emitida por la UE (Gráfico 3.38). Así, el volumen de inversión realizada por la UE recibido por los países latinoamericanos asciende a 34.660 millones de euros en 2012, partiendo de 3.566 en 1995, multiplicándose por 9,7. Por lo tanto, en el período considerado el volumen de inversión procedente de la UE y dirigido a AL crece a un ritmo acumulativo anual del 12,3%. No obstante, a lo largo del período se observan importantes fluctuaciones. Así, la segunda mitad de la década de los noventa es de intenso crecimiento, hasta alcanzar 46.188 millones de euros en el año 2000, el máximo valor hasta ese momento. A partir de entonces se registra un período de fuerte reducción, hasta situarse en 5.388 millones de euros en el año 2003. Los siguientes años

presentan una tendencia oscilante, iniciándose en 2005 un período de crecimiento que sitúa el volumen de inversión en AL procedente de la UE en 29.750 millones de euros. Tras el descenso del año 2009, en 2010 se alcanza el valor máximo de 61.168 millones de euros. Los dos años siguientes se caracterizan por una tendencia al descenso hasta situarse en 34.660 millones de euros en 2012.

Gráfico 3.38. Evolución de los flujos de IED recibidos y emitidos entre América Latina y la UE (1995-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

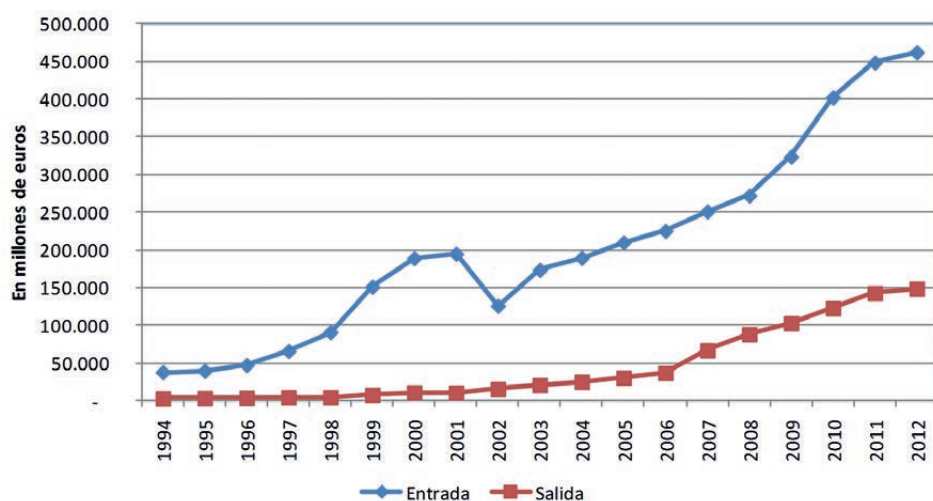
Las fluctuaciones de los flujos bilaterales desde la UE hacia AL siguen una tendencia similar a la del ciclo económico mundial (como muestra la expansión de mediados de los noventa o la contracción de inicios de los 2000 o de la crisis actual), con alguna excepción (como el año 2009). También se debe hacer referencia a dos fenómenos que afectan especialmente al volumen de IED destinado a AL. En primer lugar, el intenso proceso de privatizaciones realizado por muchos países latinoamericanos en la segunda mitad de los años noventa, con una participación muy relevante por parte de empresas europeas, siendo especialmente destacable el papel de España en ese proceso. Telecomunicaciones, energía eléctrica o sector financiero son algunas de las actividades más afectadas por los procesos de privatización y liberalización. Otro factor relevante es la riqueza en recursos naturales de AL, que lleva a que en los años noventa, pero especialmente a mediados de los años 2000, como consecuencia del fuerte incremento de los precios de los productos primarios, aumente notablemente el interés por invertir en los recursos naturales y la industria extractiva en AL.

La IED emitida por AL con destino a la UE tiene una dimensión mucho más reducida y

presenta menores oscilaciones, por lo menos en la parte inicial del período. Partiendo de un valor negativo de 7 millones de euros en 1995, en 1996 se sitúa en 226 millones, sigue una tendencia de crecimiento hasta el año 2002 en que alcanza los 5.265 millones de euros. Desde entonces, el comportamiento registra importantes oscilaciones, siguiendo desde 2006 la misma tendencia que los flujos de entrada. El valor más alto se registra en 2007, al alcanzar los 28.476 millones de euros, cuantía muy superior a todos los demás años.

La evolución de los stocks de la IED entre la UE y América Latina (Gráfico 3.39), viene condicionada por la evolución comentada, así como por el nivel de partida. El stock recibido por AL procedente de la UE era de 38.327 millones de euros en 1994. Su evolución muestra una clara tendencia al crecimiento, registrando una tasa de incremento acumulativo anual del 14,8% y multiplicando el valor del stock inicial por 12,1, hasta alcanzar el valor máximo de 462.198 en 2012. Es significativa la caída del stock de inversión extranjera de la UE con destino a los países de AL del año 2002, derivada de la fuerte caída de los flujos emitidos por la UE hacia ese destino desde el año 2000 mencionada anteriormente, en un contexto de recesión económica mundial.

Gráfico 3.39. Evolución de los stocks de IED recibidos y emitidos entre América Latina y la UE (1994-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Los stocks de IED recibidos por la UE procedentes de AL son de volumen inferior, pero muestran un crecimiento notable y continuo, al registrar un ritmo de incremento acumulativo anual del 22,8%, mucho mayor que la variación de los stocks acumulados en la dirección contraria. Así, el volumen se multiplica por 40,5, pasando de 3.677 a 148.835 millones de euros en el período 1994-2012. El crecimiento es más intenso desde mediados de los años 2000. La crisis que ha afectado especialmente a la UE parece haber impulsado la inversión acumuladas de las translatinas o multilatinas.

### 3.4. Acercando la lente: la inversión extranjera directa de la Unión Europea con Brasil y México

Este apartado se centra en el análisis de la IED entre la UE y Brasil y México. Como se ha mostrado en el apartado 3.3, Brasil y México son las principales economías de AL, tanto en términos generales como de IED recibida y emitida. La importancia de esos dos países también se manifiesta en las relaciones bilaterales con la UE. Así, según la CEPAL (2015b), el 46% de la IED recibida por Brasil en 2013 procede de la UE. En México la inversión extranjera con origen en la UE representa el 49% en ese mismo año.

Como principal fuente de información se utiliza Eurostat, al ser la base de datos que permite obtener los flujos y stocks bilaterales a nivel sectorial. Dado que los datos de Eurostat solo ofrecen información para la UE-25 y la UE-27 desde 2001 y 2004, el análisis se realiza para la UE-15. Debe precisarse que como se indicó en el apartado 3.3.4, la UE-15 concentra casi toda la inversión extranjera realizada por la UE-27 en AL, al igual que sucede con la IED emitida por AL hacia la UE. Y, esa concentración también es válida para los casos de Brasil<sup>39</sup> y México.<sup>40</sup>

#### 3.4.1. Tendencias recientes

Los flujos bilaterales de IED entre la UE-15 y Brasil y México en 2012 (Tabla 3.21) muestran un comportamiento distinto según el país que analicemos y la dirección del flujo. Así, la inversión extranjera realizada por la UE-15 en Brasil asciende a 22.121 millones de euros, equivalente al 5,4% de la IED total emitida por la UE. Mientras México tan solo recibe 86 millones de euros procedentes de la UE-15, lo que representa el 0,02% del total de IED realizado por la UE a nivel mundial. Como se indicará al presentar la evolución, en el caso de México se trata de un valor excepcionalmente bajo. Si tomamos como referencia el valor del año 2011 (4.762 millones de euros), México recibe el 0,5% de la IED total de la UE (que en 2011 emite un volumen total de IED de 932.977 millones de euros, que más que duplica la cuantía de 2012). El comportamiento de México se explica fundamentalmente porque el principal inversor de la UE, España realiza importantes desinversiones en ese país en el año 2012.

39 La UE-15 representa el 99,5% de la IED realizada por la UE-25 y la UE-27 en Brasil en 2012 y un 88,0% de la IED realizada por Brasil en la UE-25 y la UE-27. Con respecto a los stocks en 2012, la UE-15 concentra el 99,8% de la IED acumulada en Brasil realizada por la UE-25 y la UE-27 y, el 97,5% de la IED acumulada en la UE-25 y en la UE-27 procedente de Brasil.

40 La UE-15 representa el 92,5% de la IED realizada por la UE-25 y la UE-27 en México y un 88,6% de la IED realizada por México en la UE-25 y la UE-27. Con respecto a los stocks en 2012, la UE-15 concentra el 99,8% de la IED acumulada en México realizada por la UE-25 y la UE-27 y, el 91,5% de la IED acumulada en la UE-25 y en la UE-27 procedente de México.

En relación a la IED recibida en la UE-15, 1.939 millones de euros proceden de Brasil y 4.338 millones de México, por lo que su importancia relativa es reducida (0,5% y 1,1% del total de IED recibido por la UE, respectivamente). Nuevamente, la situación de México es excepcional, presentando su valor máximo en 2012. Tomando como referencia el valor de 2011 (422 millones de euros), su contribución es residual al situarse en el 0,05% de la IED recibida por la UE. Así, en ese año México emite más inversión exterior hacia la UE de la que recibe de esa región, y además el volumen de IED que realiza en la UE es más elevado que el de Brasil.

Por lo tanto, el análisis de la situación del año 2012 no permite describir el comportamiento habitual de los flujos de la UE-15 con México. La información relativa a los stocks en el año 2012, presentada también en la Tabla 3.21, permite identificar las principales características de la relación bilateral en la IED entre la UE y Brasil y México. La IED acumulada recibida en Brasil procedente de la UE asciende a 246.420 millones de euros en el año 2012, mientras que en el caso de México el stock acumulado es de cerca 89.468 millones. A su vez, la IED acumulada en la UE con origen en Brasil se aproxima a los 96 mil millones de euros. La IED acumulada en la UE procedente de México equivale a 20.333 millones de euros. Así, el stock de IED acumulado en Brasil y México procedente de la UE es mayor que el emitido por esos países hacia la UE. Además, el volumen acumulado correspondiente a Brasil supera al de México en las dos direcciones.

**Tabla 3.21. IED entre la UE y Brasil y México en 2012 (en millones de euros)**

	IED recibida de la UE	IED emitida hacia la UE	IED recibida de la UE	IED emitida hacia la UE
Brasil	22.121	1.939	246.420	95.696
México	86	4.338	89.468	20.333

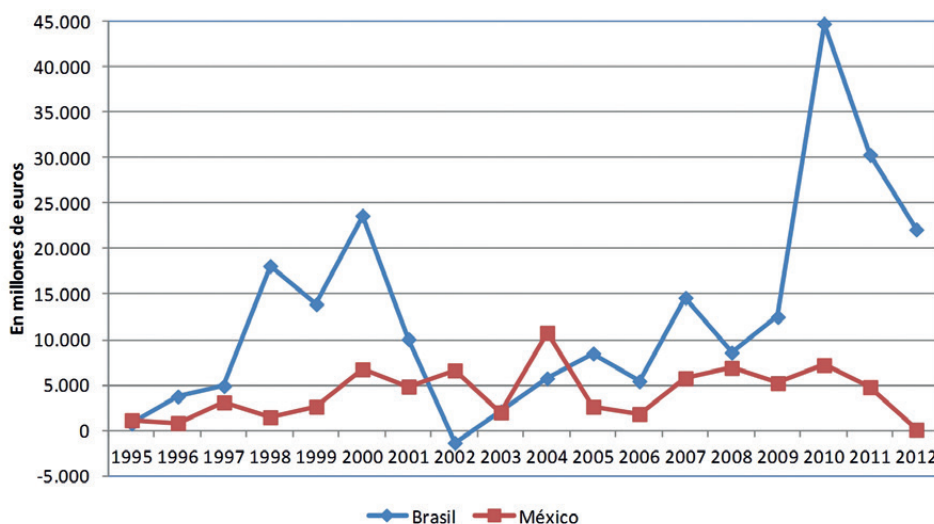
Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Los flujos anuales de IED recibidos por Brasil y México procedentes de la UE en el período 1995-1992 (Gráfico 3.40) presentan una evolución con importantes oscilaciones. En el caso de Brasil, se puede identificar una tendencia al crecimiento, a un ritmo acumulativo anual del 22,2%, que lleva a multiplicar el volumen anual por 30,3. Así, la IED anual realizada por la UE pasa de 730 millones de euros a 22.721 millones en 2012. No obstante, se observan notables fluctuaciones a lo largo del período considerado. En el período 1995-1998 se produce un importante crecimiento de la IED realizada en Brasil por la UE, alcanzando un volumen de 18.107 millones en el último año. La disminución del año 1998, va seguida de un fuerte incremento en 1999, hasta situarse en 23.462 millones de euros, el mayor valor hasta ese momento y el segundo valor más elevado de todo el período analizado. Los años iniciales del siglo XXI son de reducción del volumen anual de IED realizada en Brasil por la UE, obteniendo un valor negativo de 1.366 millones de euros en el año 2002. Desde entonces se observa una nueva etapa de crecimiento

hasta el año 2005, seguida de una tendencia oscilante. El período 2008-2010 es de crecimiento, especialmente intenso en el año 2010, cuando se alcanza el máximo valor de 44.773 millones de euros. Los dos últimos años del período son de notable reducción, de forma que el volumen de IED de 2012 es la mitad que el de 2010.

La IED realizada por la UE en México también presenta importantes oscilaciones, alcanzando un valor notablemente más bajo en 2012 que en 1995. Ello indicaría una tasa de disminución acumulativa anual del 14,0%, si bien debe precisarse que se deriva del valor extraordinariamente reducido del año 2012. A lo largo del período 1995-2012 se podrían identificar dos tendencias, pese a algunas oscilaciones registradas en cualquiera de ellas. La primera es una tendencia al crecimiento durante la etapa inicial 1995-2004, pese a los descensos de 1996, 1998, 2001 y 2003. Así, en el año 2004 se logra el valor máximo de 10.758 millones de euros. La segunda tendencia es a la disminución del volumen anual de los flujos en la etapa 2004-2012, a pesar del notable incremento del período 2007-2008.

Gráfico 3.40. Evolución de los flujos de IED recibidos en Brasil y México desde la UE (1995-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

La evolución de los flujos de IED recibidos por la UE procedentes de Brasil y México muestra que, a pesar de las fuertes oscilaciones registradas, los dos países muestran una tendencia al crecimiento en el conjunto del período, partiendo de valores especialmente bajos en 1995. Brasil parte de una IED realizada en la UE de 18 millones de euros y tras varios años de fluctuaciones, presenta un valor negativo de 91 millones de euros en



1998. En los dos años siguientes crece notablemente hasta situarse en 1.461 millones de euros en el año 2000. Desde entonces se produce un fuerte descenso que lleva a un valor negativo de 878 millones de euros en 2003. El intenso crecimiento del año 2004 logra el mayor valor hasta ese momento, al superar la inversión de Brasil en la UE los 4.000 millones de euros (en concreto, 4.021 millones). El período posterior es de descenso de la IED realizada por Brasil en la UE, con la notable excepción de 2007, año en que la inversión se sitúa en 24.342 millones de euros, alcanzando su máximo valor histórico. El descenso notable de 2008 y 2009, es seguido por un intenso crecimiento en los años 2010 y 2011, alcanzado en el último año la IED de Brasil dirigida a la UE 12.835 millones de euros, el segundo mayor valor.

En el caso de México, inicia el período con un valor negativo de 11 millones de dólares y tras unos primeros años de oscilaciones, el período 1998-2000 es de intenso crecimiento, superando por primera vez los 1.000 millones de euros en 2000 (1.052 millones de euros). Le sigue un período de descenso hasta 2006, sólo interrumpido en 2004 y 2005, años en los que México realiza inversiones próximas a los 1.200 millones de euros. El período 2006 a 2009 es de fuerte crecimiento, hasta situarse en 2.000 millones de euros al final del mismo (exactamente 2.009 millones). El descenso de 2010 y 2011 es seguido del fuerte crecimiento del año 2012, cuando se alcanza el valor extraordinariamente elevado de 4.338 millones de euros.

La evolución de los flujos de IED entre Brasil y México y la UE tiende a coincidir, en general, con la tendencia seguida por la IED de esos países, que a su vez está muy influida por el propio ciclo económico. No obstante, otros factores, como la depreciación de las monedas, que son muy volátiles en AL, los procesos de privatización u operaciones de fusión y adquisición también contribuyen a explicar la trayectoria seguida por la IED de estos países.

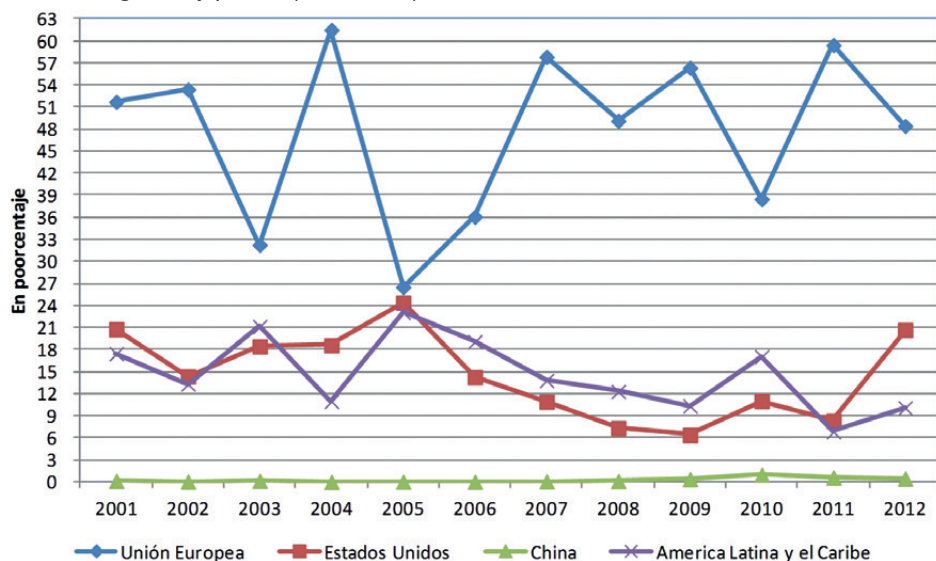
Como resultado de la evolución de la IED anual, el volumen de inversión extranjera acumulada en Brasil procedente de la UE se incrementa a un ritmo anual acumulativo del 16,1% en el período 1995-2012. Así, el stock se multiplica por 14,8, pasando de 16.701 millones de euros al inicio del período a 246.420 millones al final del mismo. El stock de inversión realizado en México por la UE presenta una tendencia de mayor crecimiento que Brasil, al registrar una tasa de incremento acumulativo anual del 19,5% en el período considerado. Ello supone que el volumen de IED acumulado en México con origen en la UE que era de 3.612 millones de euros en la UE se multiplica por 24,8, hasta situarse en 89.468 millones de euros en 2012.

En la dirección contraria, el stock de IED procedente de Brasil con destino a la UE se incrementa notablemente, registrando una tasa acumulativa anual del 30,1%. El valor inicial de

841 millones de euros correspondientes al año 1994 se multiplica por más de cien (113,8), para situarse en casi 95.700 millones de euros en 2012. La IED acumulada realizada por México en la UE también presenta un intenso crecimiento, aunque menor al de Brasil. Así, el stock de México que era de 437 millones de euros en 1994 aumenta a un ritmo acumulativo anual del 23,8%. Así, en 2012 el valor acumulado correspondiente a la inversión de México en la UE asciende a 20.333 millones de euros (multiplicando su valor inicial por 46,5).

La UE constituye el principal origen de la IED recibida anualmente por Brasil a lo largo de todo el período 2001-2012 (Gráfico 3.41). Si bien su importancia relativa varía, habitualmente representa más de la mitad de la IED total recibida por Brasil, llegando a superar el 60% (61,5%) en 2004. La menor participación en el flujo anual de IED de entrada en Brasil se corresponde con el año 2005, cuando representa el 26,5% del total. En los años 2003, 2006 e incluso 2009 su contribución apenas supera un tercio del total. La UE representa el 48,4% de la IED recibida por Brasil en 2012. En general, las fluctuaciones en el peso relativo de la UE se deben al propio comportamiento de esta área regional más que al comportamiento de otras regiones en relación a la inversión dirigida a Brasil. Así, solo en el año 2005, los Estados Unidos y AL casi alcanzan la contribución de la UE, al coincidir el menor valor histórico en la UE (3.988 millones de dólares, que equivalen al 26,5% de la IED de Brasil) con los mayores valores de los Estados Unidos (3.673 millones de dólares, que representan el 24,4% del total de IED recibido por Brasil) y AL y el Caribe (3.473 millones de dólares, que suponen el 23,1% del total).

Gráfico 3.41. Importancia de los flujos de entrada de IED en Brasil procedentes de distintas regiones y países (2001-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

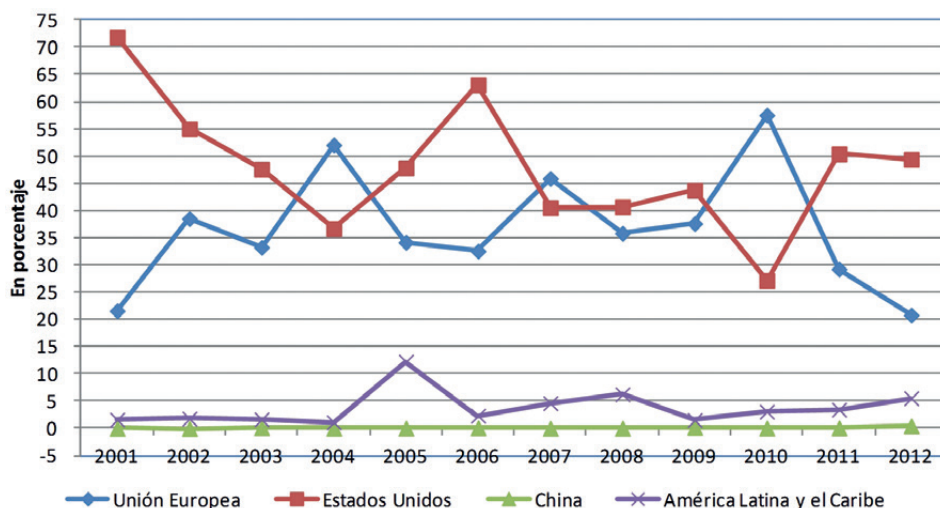
Al inicio y finalización del período 2001-2012, los Estados Unidos son el segundo inversor en Brasil, después de la UE, mientras que durante los años 2005-2010, AL es la segunda región inversora en Brasil, consecuencia de la reducción de la IED de los Estados Unidos. América Latina sigue una tendencia muy similar a la de la UE, con la excepción de los años 2005 y 2012. Los Estados Unidos incrementan su participación desde el año 2002 hasta 2005, para reducirla posteriormente hasta 2009 (cuando solo representa el 6,4% del total). Con respecto a China, a pesar de su importante crecimiento (multiplica su volumen de IED hacia Brasil por 11,6 en el período 2001-2012, registrando una tasa de crecimiento acumulativa anual del 24,9%), su participación aun es muy residual, alcanzando el valor máximo del 1% en 2010. En el año 2012, la UE representa aproximadamente la mitad (el 48,4%) de la IED total recibida por Brasil, mientras que a los Estados Unidos les corresponde el 20,7% y a AL y el Caribe, el 10,1%.

En el caso de México, el principal inversor extranjero a lo largo del período 2001-2012 tiende a ser Estados Unidos (Gráfico 3.42). La UE ocupa normalmente la segunda posición con valores próximos a un tercio de la IED total destinada a México, excepto en los años 2004, 2007 y 2010, en los que se convierte en la primera inversora, concentrando aproximadamente la mitad de la inversión que recibe México y superando a los Estados Unidos. En cualquier caso, la trayectoria de los Estados Unidos y la UE presentan importantes oscilaciones, no sólo en la tendencia, sino también en su participación en el total de México. Así, Estados Unidos alcanza su máximo valor de 21.544 millones de dólares en el año 2001, cuando supone el 71,9% del total; y el mínimo lo registra en 2010 con 6.256 millones de dólares y el 27,2% del total de IED recibido por México en ese año. La UE presenta su valor máximo de 13.247 millones de dólares en 2010, concentrando el 57,5% de la IED total dirigida a México; mientras que el valor mínimo se observa en 2012, con una cuantía de 3.586 millones de dólares, equivalente al 20,8% de la IED. Este valor es consecuencia de la importante reducción de la IED correspondiente al período 2010-2012.

América Latina y el Caribe es la tercera región, de las consideradas, con una importancia relativa que sólo supera el 5% en los años 2005 (cuando alcanza su máximo valor con una contribución del 12,3%), 2007 y 2012, situándose en los primeros años en valores inferiores al 2%. China tiene una presencia relativa muy reducida; así, a pesar de su importante incremento (multiplica el volumen de IED destinado a México por 34,6 en el período considerado, registrando una tasa de crecimiento acumulativa anual del 38,0%), sus valores tienden a ser inferiores al 0,2%. Su máxima contribución, equivalente al 0,5% (con una inversión de 83 millones de euros) se alcanza en el año 2012.

La internacionalización de la actividad productiva y, por lo tanto, también la IED convierte a las empresas multinacionales en agentes claves en dicho proceso. Por eso analizamos la importancia económica de las multinacionales procedentes de la UE en Brasil y México,

Gráfico 3.42. Importancia de los flujos de entrada de IED en México procedentes de distintas regiones y países (1994-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD

utilizando la estadística *Foreign Affiliates* de Eurostat (Tabla 3.22). Brasil cuenta con 3.175 empresas filiales de multinacionales europeas en 2012, que emplean a 1.271.000 trabajadores y facturan 275 mil millones de euros. Las empresas multinacionales de la UE presentes en México en 2012 a través de filiales son 1.920, que emplean a un número de trabajadores próximo a 500.000 y facturan 94.500 millones de euros. Una vez más, se muestra la mayor importancia económica de la relación de la UE con Brasil en comparación con México.

Tabla 3.22. Importancia de las multinacionales de la UE en Brasil y México en 2012

	IED recibida de la UE	IED emitida hacia la UE
Número de empresas	3.175	1.920
Empleados	1.271.206	494.616
Facturación (en millones de euros)	275.125	94.497

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

### 3.4.2. Caracterización sectorial

Una vez caracterizada la relación bilateral de la IED entre la UE y Brasil y México y sus tendencias recientes, para una comprensión más profunda de la relación productiva es necesario analizar la distribución sectorial de la IED. En primer lugar, deben indicarse las limitaciones de los datos disponibles, pues no todos los países (en particular, en

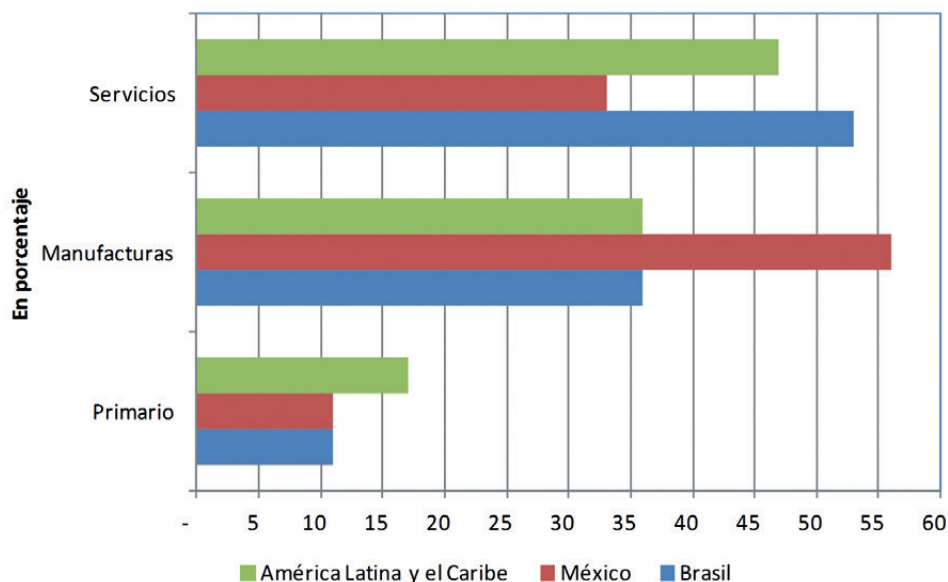
AL) ofrecen información desagregada a nivel sectorial de su IED. Así, la información disponible en Eurostat (la fuente que permite cruzar los datos bilaterales y sectoriales de IED), que utiliza la clasificación CNAE a dos dígitos, no permite analizar la distribución sectorial de México. Por ello, se realiza una aproximación a su composición sectorial a través del total de IED, teniendo presente que la mayor parte de la IED realizada en México y Brasil procede de Europa. Así, según los datos de la CEPAL (2015a), el 49% de la IED recibida en México en 2013 procede de la UE, frente al 30% de los Estados Unidos. En el caso de Brasil, el 46% de la IED que recibe corresponde a la UE, el 15% a otros países de AL y el Caribe y el 14% a los Estados Unidos.

La distribución sectorial del total de inversión extranjera mundial recibida por Brasil, México y AL en 2014 (Gráfico 3.43) muestra un patrón diverso. Así, en Brasil, al igual que en el conjunto de la región, predominan claramente las actividades de servicios (al representar el 53% y el 47%, respectivamente); mientras que en México la actividad más importante es la manufacturera, que supone el 56% del total, seguida de los servicios (que representan aproximadamente un tercio). Aunque el sector primario (que además de la agricultura, comprende la minería y las industrias extractivas, incluyendo el petróleo) es el de menor importancia, destaca su elevada contribución relativa (11% en Brasil y México, siendo mayor en el conjunto de la región al representar el 17% del total). Debe señalarse que su peso disminuyó notablemente con respecto a los años previos, como consecuencia de la reducción de precios de los productos primarios a nivel mundial.<sup>41</sup>

El análisis sectorial de la IED recibida en Brasil procedente de la UE en 2011 (último año para el que se dispone de información sectorial bilateral desagregada; véase Gráfico 3.44) muestra el predominio de los servicios (36,1% del total de IED recibida que se puede distribuir sectorialmente), seguido de las manufacturas (30,8%). El sector primario tiene una presencia relevante en la IED, al representar el 27,9%. Por el contrario, menor peso les corresponde al sector de energía, que equivale al 5,0% del total de IED, y la construcción, que es irrelevante (0,1%). El Gráfico 3.44 presenta las diez ramas de actividad más importantes a nivel de dos dígitos de la CNAE, destacando en las actividades de servicios especialmente los servicios financieros y las telecomunicaciones, y en la industria las ramas de coquerías y refino de petróleo, la industria de alimentación, bebidas y tabaco, metalurgia y la industria química.

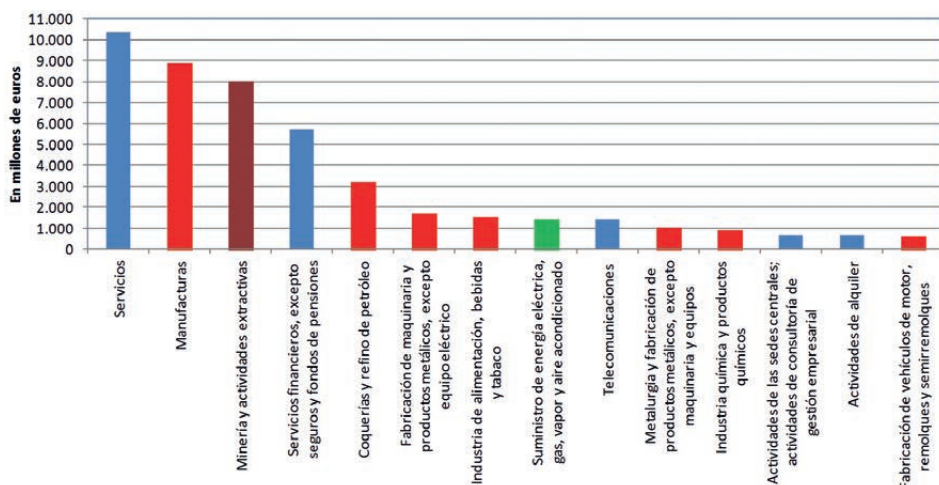
41 Así, en el período 2009-2013 el sector primario representaba el 21% del total de IED recibido en Brasil y el 24% en el conjunto de AL y el Caribe.

Gráfico 3.43. Distribución sectorial de la IED total recibida en América Latina, Brasil y México en 2014



Fuente: Elaboración propia en base a la información de la CEPAL (2015a)

Gráfico 3.44. Distribución sectorial de la IED total recibida en América Latina en 2014



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Si se analizan los stocks de IED recibida en Brasil procedente de la UE correspondientes al año 2011, la distribución sectorial muestra un claro predominio de los servicios (47,7% del total), seguidos del sector manufacturero (32,2%). El sector de minería y actividades extractivas tiene una presencia significativa al representar el 17,7% del total y, el

energético supone el 5,8%. Por lo tanto, estas cifras reflejan el peso que tradicionalmente han tenido los recursos naturales y las manufacturas en la IED de AL, comportamiento que se ha modificado desde la década de los ochenta, al convertirse los servicios en la principal actividad.

Respecto a la distribución sectorial completa de los flujos y stocks de entrada y salida de IED entre Brasil y la UE-15, en los flujos de IED emitidos por Brasil hacia la UE, predominan claramente las actividades de servicios (87,1% del total), mientras que las manufacturas solo representan el 12,6%. El análisis de las ramas de actividad más importantes es similar a los flujos de entrada, con la excepción de la industria de alimentación, bebidas y tabaco, que incluso presenta un valor negativo.

En México, las ramas de actividad más importantes por el volumen de IED recibida en 2014 son la de fabricación de vehículos de motor (que con 4.308 millones de dólares representa el 19% del total) y servicios financieros (que representa el 25%). Otras ramas que merecen ser destacadas son la hostelería, que recibe 825 millones de dólares; y el sector eléctrico, al que se destinan 580 millones de dólares (CEPAL 2015a).

Teniendo en cuenta las limitaciones presentadas por los datos disponibles para México, para completar el análisis sectorial, se presentan las magnitudes económicas de las multinacionales de la UE en Brasil y México desde la perspectiva sectorial (Tabla 3.23). Las actividades de servicios son las más importantes en Brasil, tanto por número de empresas, como por volumen de facturación y empleo; mientras que en México, el sector manufacturero es el más importante con respecto al empleo y a la facturación (en número de empresas le superan los servicios). Las actividades manufactureras más importantes en los dos países son Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte y Producción de petróleo, industria química, productos de caucho y plástico. En los servicios, destacan las ramas de Comercio y Actividades financieras y seguros.

**Tabla 3.23. Distribución sectorial de las multinacionales de la UE en Brasil y México en 2011**

Sector	Brasil			México		
	Empleo	Entida- des	Factura- ción	Empleo	Entida- des	Factura- ción
<b>Minería y actividades extractivas</b>	<b>7.854</b>	<b>76</b>	<b>5.894</b>	<b>3.380</b>	<b>-</b>	<b>1.704</b>
<b>Manufacturas</b>	<b>526.227</b>	<b>-</b>	<b>121.841</b>	<b>278.073</b>	<b>875</b>	<b>49.501</b>
Producción de petróleo, industria química, productos de caucho y plástico	88.577	-	22.168	36.660	-	8.212
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-	-	-	14.550	40	2.210
Fabricación de maquinaria y equipo no eléctrico ni electrónico	48.257	207	9.320	-	-	-
Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte	156.637	-	46.368	79.557	115	-
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	2.915	22	350	-	-	-
<b>Construcción</b>	<b>25.495</b>	<b>102</b>	<b>3.348</b>	<b>5.395</b>	<b>70</b>	<b>2.588</b>
<b>Servicios</b>	<b>678.805</b>	<b>1.573</b>	<b>134.864</b>	<b>203.940</b>	<b>975</b>	<b>38.356</b>
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos y motocicletas	268.618	562	44.251	26.156	322	10.208
Transporte y almacenamiento	33.568	-	4.955	11.942	-	1.605
Hostelería	81.685	-	2.781	-	-	-
Información y comunicaciones	79.487	192	34.684	13.603	-	2.821
Actividades financieras y de seguros	96.691	-	40.678	48.665	132	18.745
Actividades inmobiliarias	5.454	-	104	-	-	-
Actividades profesionales, científicas y técnicas	28.357	-	3.820	17.504	156	1.809
<b>Total</b>	<b>1.271.206</b>	<b>3.175</b>	<b>275.125</b>	<b>494.616</b>	<b>1.920</b>	<b>94.497</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la UNCTAD



## 4 ANÁLISIS COMPARADO DE LAS RESTRICCIONES AL COMERCIO Y A LA INVERSIÓN

Desde la llamada crisis de la deuda de los años ochenta que afectó, con mayor o menor intensidad, a todas las economías latinoamericanas, ha existido un patrón prácticamente unánime en materia de apertura al exterior y de atracción al capital extranjero, especialmente de la IED, que ha servido en buena medida para el pago del servicio de la deuda externa y para financiar cuentas corrientes deficitarias. Ese patrón ha consistido básicamente, en establecer la cantidad de IED recibida como criterio básico de valoración del éxito de las políticas de atracción de IED (“cuanto más, mejor”). Esto supuso crear las condiciones más favorables para la liberalización comercial y la actuación de los capitales extranjeros, lo que implicó por parte del Estado fijar las menores restricciones posibles a los criterios y favorecer el ingreso de bienes y servicios y de capitales, asumiendo que era intrínsecamente positivo que para la economía receptora la liberalización comercial y la presencia de empresas extranjeras y la recepción de flujos dando por supuesto un automatismo entre la liberalización comercial y llegada de IED y su contribución al crecimiento económico y, en algunos casos, se consideraba que era proclive a detonar procesos de desarrollo.

### 4.1. Barreras al comercio

En relación al comercio de bienes, México en lo general es una economía más abierta que Brasil en todos los productos, pero fundamentalmente en los productos manufactureros, no así en productos primarios en donde tiene aranceles más elevados tanto en promedio simple como en promedio ponderado. Aquí habría que señalar que Brasil es un gran exportador de alimentos, incluso se habla de la re-primarización de su economía, mientras México es un gran importador de alimentos y sus exportaciones son básicamente manufactureras.

La UE tiene una estructura arancelaria mucho más abierta que México y Brasil, tanto en lo general, como sectorial. Es sorprendente como los aranceles de la UE para los productos primarios son extremadamente bajos, 2,2% de promedio arancelario simple y 0,4% en promedio arancelario ponderado y para bienes manufacturados 1,4 y 1,5% respectivamente (Tabla 4.1). De acuerdo con estos datos, teóricamente, la UE sería un bloque extremadamente abierto desde el punto de vista arancelario; sin embargo, debe tenerse en cuenta que el sector agropecuario europeo está regulado por la política agraria común (PAC), donde adquieren importancia también las restricciones no arancelarias, y que éstas son barreras muy importantes para el acceso al mercado europeo.

Así mismo, se puede observar cómo, comparativamente, Brasil exhibe un mayor nivel de protección arancelaria que México en el ámbito de los productos manufacturados (prácticamente el doble en términos de arancel promedio simple); mientras que México presenta aranceles más elevados que Brasil en lo que se refiere a los productos primarios.

**Tabla 4.1. Aranceles en Brasil (2012) y México (2010) (%)**

	Todos los productos		Productos primarios		Manufacturas	
	Arancel promedio simple	Arancel promedio ponderado	Arancel promedio simple	Arancel promedio ponderado	Arancel promedio simple	Arancel promedio ponderado
Brasil	13,8	7,8	8,4	1,4	14,3	10,1
México	7,7	5,4	10,6	10,3	7,4	4,2
UE	4,4	1,0	2,2	0,4	1,4	1,5

Fuente: World Development Indicators: Tariff barriers; disponible en <http://wdi.worldbank.org/table/6.6> (fecha de consulta 3 de mayo de 2015)

Otro tipo de obstáculos al comercio son las restricciones o barreras no arancelarias (barreras técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias...). En relación a estos obstáculos de tipo no arancelario se observa que las medidas anti-dumping que interponen los países o bloques económicos son de diversa índole, aunque por regla general la UE recurre más a ellas. En concreto, se constata que el número de medidas antidumping de la Unión Europea son superiores tanto a Brasil como a México; lo mismo que sucede en relación a las medidas compensatorias, los obstáculos técnicos al comercio, las restricciones cuantitativas y las medidas especiales de salvaguarda (Tablas 4.2 y 4.3). En lo único que es superada la UE por Brasil es en lo relativo a las medidas sanitarias y fitosanitarias; y, por Brasil y México, en el ámbito de las salvaguardas. Es decir, la UE tiene en las restricciones no arancelarias el principal obstáculo al comercio de mercancías.

Por otro lado, cabe señalar que México tiene un Tratado de Libre Comercio con la UE, el cual entró en vigor en el año 2000, y que pretende favorecer el comercio entre la UE y México. No es este el caso de Brasil, que a pesar de estar negociando un Tratado de

**Tabla 4.2. Medidas anti-dumping definitivas a partir del 31 de diciembre de 2013, Brasil; México y Unión Europea**

País/Territorio	Medidas vigentes en el país importador		Medidas vigentes en el país exportador	
	Número de medidas	Número de productos	Arancel promedio simple	Arancel promedio ponderado
Brasil	111	120	27	59
México	1	2	3	1
UE	4	13	39	50

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

**Tabla 4.3. Restricciones no arancelarias al comercio de mercancías al 01 de junio de 2015, Brasil; México y Unión Europea**

País/Territorio	AD		MC		MSF		OTC		RQ	SG		SGE
	I	F	I	F	I	F	I	F	F	I	F	F
Brasil	75	89	4	1	696	318	629	100		2	2	
México	9	42		2	261	12	388	71		2		
UE	21	108	7	10	431	105	727	140	22			27

Notas: Antidumping [AD], Medidas Compensatorias [MC], Medidas Sanitarias y Fitosanitarias [MSF], Obstáculos Técnicos al Comercio [OTC], Restricciones Cuantitativas [RQ], Salvaguardias [SG], Salvaguardia especial [SGE]  
I: Iniciadas, F: Vigentes

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Libre Comercio entre la UE y el Mercosur desde 1999, se han visto suspendidas las negociaciones en varias ocasiones debido a las diferencias surgidas entre algunos países del Mercosur.

En el caso del Tratado de Libre Comercio entre México y la UE, éste establece que:

*“En la práctica, a partir de la entrada en vigor del citado Tratado, el 48% de las exportaciones de la UE y el 82% de las exportaciones mexicanas tendrán libre acceso a los mercados mutuos. Ya a partir del año 2003, el 100% de los productos industriales mexicanos ingresarán al mercado comunitario libres de arancel, y a partir del año 2007 será el 100% de los productos industriales de la Unión que ingresarán libres de arancel al mercado mexicano. En lo que se refiere a la eliminación de aranceles de productos agrícolas, se reconocen las condiciones especiales del sector, y se establece una desgravación paulatina de diez años, cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación. El 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a la UE gozan de acceso preferencial. A la entrada en vigor se eliminan los aranceles al café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mango, papaya y guayaba. El jugo de naranja y el aguacate se beneficiarán de una cuota amplia con acceso preferencial. La negociación de los productos más sensibles (cárnicos, lácteos, cereales) se pospuso hasta 2003, para dar tiempo a la consolidación*

*de las actuales reformas de la Política Agraria Común (PAC) europea. En lo que se refiere a la eliminación de aranceles de productos pesqueros, se acordaron cuatro plazos de desgravación y una lista de espera para productos sensibles. En 2003 la UE eliminará los aranceles al 88% de los productos mexicanos, y México liberará el 71% de los productos comunitarios. La UE otorgará a México una cuota con acceso preferencial al atún enlatado mexicano. El TLCUE dará a los proveedores comunitarios acceso a las compras del sector público mexicano, en las mismas condiciones que disfrutaban los proveedores mexicanos. México abrirá el acceso a todas las dependencias del gobierno federal y a las empresas paraestatales, incluyendo los sectores energético y de salud”.*<sup>42</sup>

Es decir, de acuerdo con esta declaración, en la práctica no debería existir ninguna restricción en el comercio entre México y la UE, mientras que en el caso brasileño va a depender de la firma del Tratado de Libre Comercio con el Mercosur y los plazos de desgravación que se establezcan.

#### **4.2. Restricciones a la inversión extranjera directa**

En general, se piensa que la IED puede impulsar el crecimiento económico de los países receptores ya que incrementa la cantidad de capital físico acumulado (stock de capital). Además, dado que las empresas de propiedad extranjera habitualmente exhiben una mayor productividad que las locales, es de esperarse que los beneficios de la IED, a saber, la derrama tecnológica y de conocimiento (*spillovers*), se realicen a través de diversos canales, tales como la capacitación y movilidad de los trabajadores, la imitación por parte de empresas locales y la vinculación entre empresas locales y extranjeras (Bacaria-Colom et al. 2013).

Sin embargo, el proceso de apertura y el ingreso de capitales han tenido diferentes grados de apertura y del contexto regulador (apertura/ proteccionismo) en las relaciones de México y Brasil con el resto del mundo en general y con la UE en particular y así mismo ha tenido diferentes impactos en el crecimiento económico de los países.

Como se mencionó con anterioridad, el Índice de IED de la OCDE evalúa en qué grado son restrictivas las reglas de IED de un país de acuerdo con las siguientes cuatro medidas (OECD 2012):

---

<sup>42</sup> Extracto del Comunicado de prensa del Gobierno de México de fecha 29/06/2000, bajo el título: “TLC México - Unión Europea: inicio de una relación estratégica con Europa”, disponible en [http://www.sice.oas.org/TPD/MEX\\_EU/Negotiations/entrada\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Negotiations/entrada_s.pdf) (fecha de consulta 3 de mayo de 2015).

1. Límites a la participación de capital extranjero;
2. Inspección y requisitos de aprobación previa;
3. Restricciones para personal extranjero clave/ directores;
4. Otras restricciones sobre la operación de empresas extranjeras (por ejemplo restricciones sobre el establecimientos de sucursales y cláusulas de reciprocidad).

Si analizamos el índice de IED, nos encontramos que México tiene una puntuación más alta, y por lo tanto mayores restricciones, que Brasil y los países de la OCDE en restricciones al capital,<sup>43</sup> lo mismo ocurre con inspección y aprobación previa y en restricciones operacionales, no así en restricciones para el movimiento del personal extranjero o directores de empresas extranjeras en el que la movilidad es total. Sin embargo, analizados los cuatro indicadores en conjunto se observa que México tiene una calificación de economía más cerrada que Brasil y los países de la OCDE en materia de IED (Tabla 4.4).

**Tabla 4.4. Índice de IED Brasil, México y países de la OCDE (cerrada=1, abierta=0)**

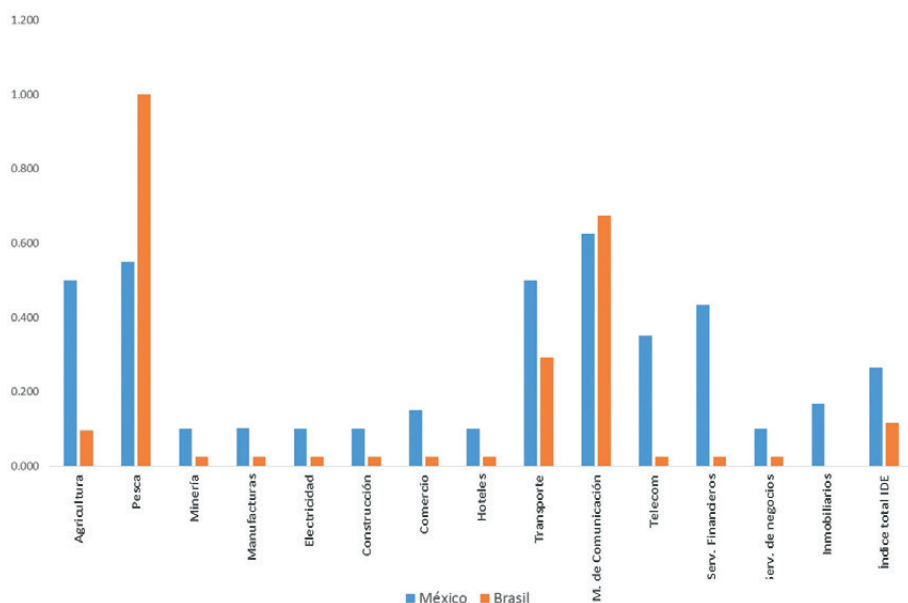
País	Restricciones a la participación	Inspección y aprobación previa	Restricciones a personal clave	Restricciones operacionales	Calificación Índice IED
Brasil	0,034	0,009	0,005	0,035	0,083
México	0,088	0,100	0,000	0,037	0,225
OCDE	0,056	0,022	0,002	0,013	0,091

Fuente: OCDE 2012

Si partimos de sectores agregados del índice de restricción a la inversión extranjera elaborado por la OCDE, nos encontramos que México es por lo general tiene más restricciones que Brasil en la mayoría de los sectores y en el índice total. Sin embargo, hay que considerar que antes de 1982 México era una de las economías más cerradas del mundo en materia de inversión extranjera, sólo en pesca y medios de comunicación. Cabe destacar que las restricciones a la IED no han sido obstáculo para que crezca el monto de la IED en México y Brasil. Incluso China, que es el país de los emergentes que más IED recibe tiene un índice de restricciones muy superior a México y Brasil (Gráfico 4.1). En este sentido, el índice de restricciones de la IED total de China es de 0,457, muy superior al de México (0,264) y de Brasil (0,116).

43 También puede exigirse a los inversionistas extranjeros que cumplan con algunos otros requisitos, por ejemplo, que notifiquen con antelación su inversión en el país. Vale la pena señalar que la puntuación máxima de la medida "Inspección y requisitos de aprobación previa" tiene un máximo de 0,2, y se otorga cuando se requiere de la aprobación para una nueva IED o cuando hay una adquisición menor a 100 millones de dólares (US\$) y la participación correspondiente del capital total es menor al 50%. En cambio se asigna una puntuación de 0,1 cuando se requiere la aprobación para una nueva IED y a adquisiciones por encima de 100 millones de dólares (US\$), o cuya participación correspondiente del capital total es superior al 50%.

Gráfico 4.1. Índice de restricción a la IED por países y sectores  
(cerrado=1, abierto=0): México y Brasil, 2010



Fuente: Elaboración propia con base en: Kalinova, B., A. Palerm and S. Thomsen (2010)

La evaluación anterior es sobre el total de los sectores de la economía. Sin embargo, existen varios sectores en México donde la inversión extranjera está seriamente obstaculizada por la legislación; entre estos sectores se encuentran (la puntuación del Índice de restricciones a la IED entre paréntesis; véase OECD 2012):

- Medios de comunicación en masa (0,663), y en particular programas de radio y TV (0,975);
- Transporte (0,528), con algunas variaciones que dependen de si es terrestre (0,433), marítimo (0,550) o aéreo (0,600); y,
- Telecomunicaciones (0,350), en especial, telecomunicaciones fijas (0,600).

En el caso de Brasil, los sectores que presentan mayores restricciones a la IED son los siguientes (la puntuación del Índice de restricciones a la IED entre paréntesis; véase OECD 2012):

- Medios de comunicación en masa (0,675), en programas de radio y TV es la misma (0,675);
- Transporte (0,275), con algunas variaciones que dependen de si es terrestre (0,275), marítimo (0,025) o aéreo (0,525); y,
- Telecomunicaciones (0,025), telecomunicaciones fijas (0,025).

Es decir, en materia de IED, por lo general México es una economía ligeramente más cerrada que Brasil, a pesar que el proceso de apertura a la IED en México ha avanzado mucho desde su incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En esta línea, diversas informaciones señalan a Brasil y México son mercados muy atractivos para la IED. De hecho, México se colocó en el top-ten en 2015 (Fuente: AT Kearney; Tabla 4.5) debido a la reforma energética que abre el sector a la IED. Se puede observar que Brasil y México son países más atractivos para la IED que muchos de los países desarrollados de la UE.

**Tabla 4.5. Ranking (top 10) de los países con mayor atracción de IED en 2015**

1.	Estados Unidos
2.	China
3.	Reino Unido
4.	Canadá
5.	Alemania
6.	Brasil
7.	Japón
8.	Francia
9.	México
10.	Australia

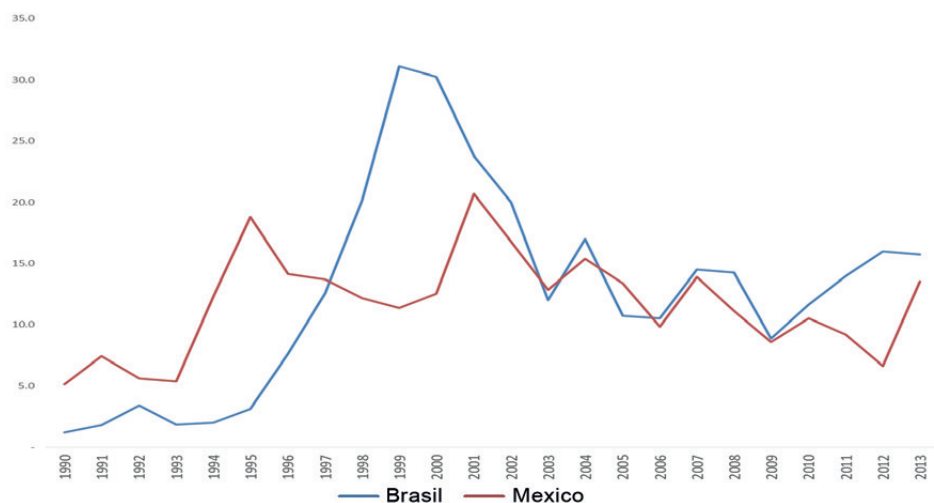
Fuente: AT Kearney. Disponible en <http://www.forbes.com.mx/mexico-vuelve-al-top-10-de-atraccion-de-ied-por-reformas/> (fecha de consulta 4 de mayo de 2015)

Hasta 2001, antes del ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC), la IED venía creciendo tendencialmente en Brasil y México en relación a su importancia en la Formación Bruta de Capital (Gráfico 4.2). Es previsible que con las reformas estructurales de México repunte la IED en forma importante y el Tratado de Libre Comercio, que está por materializarse, entre Brasil y la UE de la misma forma, ya que, como se ha podido comprobar en los apartados anteriores, la UE es un socio muy importante de Brasil. Sin embargo, cabe también advertir que la inestabilidad y violencia que prevalecen en México y Brasil pueden ser un serio obstáculo para que la IED se consolide.

En definitiva, se puede observar que México posee menos barreras que Brasil en el comercio de bienes, aunque en materia de IED éstas son superiores en el caso de México; aun cuando las reformas estructurales aprobadas en 2014 por el Congreso de la Unión de México harán seguramente que su proceso de apertura a la IED se profundice, siempre y cuando no frene esta tendencia el clima de violencia que vive este país.

Por otro lado, resulta interesante analizar cómo dos países que desarrollaron el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones se han ido abriendo tanto a los flujos de comercio como a los de IED. En este sentido, a pesar de que tienen dos políticas económicas, aparentemente diferentes, los resultados son similares. Sin embargo, como

Gráfico 4.2. Entradas de IED en relación a la Formación Bruta de Capital en Brasil y México (en %).



Fuente: UNCTAD

se observó anteriormente, Brasil tiene una economía en la que pesa más su mercado interno que México, que es una economía más extrovertida. En el caso de la UE, ésta posee menos barreras en materia de bienes y de IED, pero con el acotamiento de que el sector agropecuario está regulado por la PAC, que incorpora medidas no arancelarias.

En cualquier caso, cabe destacar la progresiva ampliación de acuerdos comerciales entre la UE y AL, que hoy en día abarcan a un total de 26 países de AL y el Caribe,<sup>44</sup> lo que la sitúa como el principal socio extra-regional por número de acuerdos comerciales en la región, seguida de los Estados Unidos, que tiene acuerdos de libre comercio con 11 países de la región (CEPAL 2015b).

44 De concluir con éxito las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE, casi todos los países de AL y el Caribe tendría convenios de comercio con la UE, véase CEPAL 2015b.



# 5 ANÁLISIS DEL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE BRASIL Y MÉXICO CON SUS PRINCIPALES SOCIOS DE LA UNIÓN EUROPEA

El eje central del presente estudio gira en torno al análisis del patrón de inserción intra-industrial en las relaciones comerciales de los principales países de la UE con Brasil y México. El interés de este análisis se justifica por la necesidad de conocer en qué medida este patrón de inserción comercial se ha acentuado, o no, en el transcurso paralelo de dos fenómenos íntimamente relacionados: la globalización, en general, y la extensión de las cadenas mundiales de valor, en particular.

A este interrogante se añade, además, la necesidad de esclarecer la existencia de cambios cualitativos en las relaciones comerciales y productivas entre economías de diferente nivel de desarrollo. De modo especial, surge el interés en comprobar si se sostiene la hipótesis que asocia el comercio intra-industrial a las relaciones entre países de similar nivel de desarrollo; o, expresado de otra forma, la hipótesis que atribuye un carácter predominantemente inter-industrial a las relaciones comerciales entre países de diferente nivel de desarrollo, como el caso que nos ocupa en el presente estudio.

## 5.1. Aspectos metodológicos en la medición del comercio intra-industrial

En el plano metodológico, el estudio de los patrones de inserción intra-industrial requiere del uso de técnicas cuantitativas que se concretan en diversos índices o indicadores. Si bien entre ellos destaca de manera singular el índice de Grubel y Lloyd, que lleva el nombre de los autores que lo establecieron (Grubel y Lloyd 1975), existen otros indicadores que aportan perspectivas complementarias.

Así mismo, deben establecerse una serie de consideraciones en relación a la utilización de estos índices, que de no ser tenidas en cuenta pueden desvirtuar los resultados del

análisis. En el caso concreto del índice de Grubel y Lloyd se encuentran, por ejemplo, el sesgo de agregación y el sesgo geográfico.

El índice de Grubel y Lloyd (IGL, en adelante) se construye sobre la base de que los flujos comerciales bilaterales entre países se pueden dividir en dos grupos: uno correspondiente al comercio de tipo inter-industrial, y que se refiere al flujo comercial neto (exportaciones netas de un país con el resto del mundo), y otro al comercio de tipo intra-industrial, que coincide con el resto de los flujos comerciales (el flujo total menos el flujo neto). La fórmula que se aplica para el cálculo de este índice se corresponde con la mostrada en la fórmula (1), donde  $X_i$  y  $M_i$  se refieren al valor de las exportaciones e importaciones del producto  $i$  respectivamente.

$$IGL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (1)$$

De acuerdo con dicha fórmula, el IGL de un producto puede presentar valores entre 0 y 1 en función de la no existencia (0) o existencia plena (1) de comercio intra-industrial. Para entenderlo, debe tenerse en cuenta que el sustraendo de la fórmula (1) no es más que el cociente entre el valor absoluto del flujo comercial neto (saldo comercial) y el valor del total de los flujos comerciales. De este modo, el cociente no expresa otra cosa que el peso que representa el comercio unilateral (en un único sentido, o inter-industrial) sobre el comercio total; de tal forma, que, cuanto mayor (menor) sea el valor del cociente, menor (mayor) será el valor del índice ( $IGL_i$ ).

De lo anterior, fácilmente se desprende que un aspecto muy importante en la medición del comercio intra-industrial es que ésta puede resultar sensiblemente afectada por el nivel de desagregación sectorial empleado. En este sentido, lo más conveniente es emplear la mayor desagregación sectorial posible, con la finalidad de no catalogar como comercio intra-industrial flujos comerciales que en realidad pueden ser de naturaleza inter-industrial. Es lo que se ha venido en denominar “sesgo de agregación”. No en vano, en ocasiones puede ocurrir que se obtengan valores del IGL elevados, simplemente debido a un error de agregación, sin que necesariamente se trate de una muestra plausible de existencia de comercio intra-industrial.<sup>45</sup>

Es por ello que en el presente trabajo, se ha aplicado sumo cuidado al manejo de información estadística debidamente desagregada. En particular, se parte de una desagregación sectorial completa para el nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación

---

<sup>45</sup> El comercio de Haití en artículos manufacturados con Estados Unidos puede considerarse una buena ilustración de este problema (sesgo de agregación), al observarse IGL con valores relativamente altos, asociados a la existencia de operaciones de ensamblaje que se apoyan en dotaciones y precios de factores diferente, véase Bulmer-Thomas 2000.

y Codificación de Mercancías, teniendo como fuente principal de información la base de datos UN-COMTRADE de Naciones Unidas (United Nations Commodity Trade Statistics database - UN Comtrade). Este nivel de desagregación ha obligado al procesamiento de un volumen de información superior a los dos millones de datos, teniendo en cuenta que considera un total de doce relaciones comerciales bilaterales (Brasil y México con cada una de las principales economías de la UE), con sus respectivos flujos de entrada (importaciones) y de salida (exportaciones), durante un período de veintiún años (1993-2013) y para más de cinco mil doscientas mercancías diferentes.

Por otro lado y aunque la base para el cálculo del IGL debe partir de un avanzado nivel de desagregación, resulta de gran interés conocer la importancia que tienen los flujos de carácter intra-industrial sobre el conjunto del comercio, a modo de información de síntesis global. Con esta finalidad se establece una versión agregada de este índice ( $IGL_{global}$ ), cuya fórmula se corresponde con la fórmula (2).

$$IGL_{global} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \quad (2)$$

Como se puede observar, la principal diferencia de la fórmula del IGL global con respecto a la fórmula del IGL simple se halla en que la versión global considera la suma de todos los flujos comerciales netos individuales, calculados de forma separada (producto a producto), precisamente para evitar el mencionado sesgo de agregación. De este modo, el  $IGL_{global}$  constituye un indicador sintético del comercio intra-industrial, cuya precisión va a depender del nivel de desagregación sectorial empleado para su cálculo. Sin embargo, también debe señalarse que esta versión agregada del IGL puede resultar afectada por el saldo de la balanza comercial, por lo que frecuentemente se utiliza, de manera alternativa, una fórmula corregida con el fin de evitar dicho efecto desequilibrador. La fórmula de esta versión corregida del índice agregado de Grubel y Lloyd ( $IGL_{global}^*$ ) se corresponde con la indicada en la fórmula (3).

$$IGL_{global}^* = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + X_i) - \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right|} \quad (3)$$

Como se señaló anteriormente, además del mencionado “sesgo de agregación”, el cálculo del IGL global puede resultar también afectado por el denominado “sesgo geográfico”, habitual en las mediciones de comercio intra-industrial de carácter multilateral, tal como ya pusieron de manifiesto autores como Fontagné y Freudenberg (1997). En este sentido, se ha procedido a una desagregación espacial de los flujos de comercio, que permita evitar la distorsión que causaría un análisis geográfico agregado a nivel de la UE y/o de los países de AL. Ello ha obligado al manejo de información diferenciada por países, de tal modo que el análisis del comercio intra-industrial se realiza a partir del estudio de los flujos de comercio bilaterales. Así se explica que en los siguientes apartados se aborde el estudio del comercio intra-industrial a partir de las relaciones comerciales de cada una de las dos grandes economías de AL (Brasil y México) con cada uno de sus principales socios procedentes de la UE (Alemania, Francia, Reino Unido, España, Italia y Holanda).

Por otro lado, si bien el análisis del comercio intra-industrial se centra habitualmente en la utilización del IGL, también se emplean de modo complementario otros índices que tratan de capturar las tendencias desde una perspectiva dinámica, como es el caso del índice de comercio intra-industrial marginal de Brülhart (Brülhart 1994). La razón es que la mayor parte de los indicadores creados con la finalidad de medir el comercio intra-industrial, como es el caso del IGL, están diseñados desde una perspectiva estática, con lo cual no reflejan apropiadamente los cambios experimentados a lo largo del tiempo en la magnitud de los flujos de comercio intra-industrial.<sup>46</sup>

Esta deficiencia analítica de los indicadores estáticos ha promovido la búsqueda de otra serie de indicadores más apropiados para el análisis de la dinámica de la especialización inter o intra-industrial de las distintas economías. Como se ha señalado, uno de los índices más utilizados es el denominado índice marginal del comercio intra-industrial de Brülhart (1994), cuya fórmula recoge la fórmula (4), siendo  $A_i$  el índice marginal de Brülhart relativo al sector  $i$ .

$$A_i = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|} \quad (4)$$

Este índice varía entre 0 (toda la variación de los flujos comerciales es de tipo inter-industrial) y 1 (toda la variación es de tipo intra-industrial). De este modo, si nos encontramos ante un índice marginal bastante reducido, ello significa que la mayor parte de las variaciones experimentadas en los flujos comerciales se concentran en uno de los dos lados de la balanza comercial, mientras que si su magnitud es grande, se

<sup>46</sup> De hecho, la simple comparación del IGL para dos momentos distintos del tiempo puede dar lugar a interpretaciones totalmente distintas, dado que dicha variación del índice a lo largo del tiempo depende, en general, del saldo sectorial inicial. Este aspecto es desarrollado de un modo más detallado en Montaner y Orts (1996): 96-97.

corresponde con un proceso fundamentalmente de carácter intra-industrial. Por otro lado, el índice de Brülhart puede también ser utilizado para calcular la variación del comercio intra-industrial a nivel agregado. En este caso, el índice marginal agregado ( $A_{global}$ ) se calcula a través de la fórmula que recoge la fórmula (5), la cual incluye un coeficiente de ponderación de cada producto ( $w_i$ ), cuyo cálculo se realiza de acuerdo con la fórmula (6).

$$A_{global} = \sum_{i=1}^n w_i A_i \quad (5)$$

$$w_i = \frac{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}{\sum_{i=1}^n (|\Delta X_i| + |\Delta M_i|)} \quad (6)$$

## 5.2. Análisis comparado del comercio intra-industrial de Brasil y México con las principales economías europeas en la actualidad

Un primer aspecto de interés lo constituye el análisis comparado del comercio intra-industrial de Brasil y México en sus relaciones con sus principales socios de la UE. En este sentido, se realiza a continuación un examen de sus principales características y diferencias, tanto a nivel global como desde un punto de vista desagregado.

### 5.2.1. Perspectiva global

Como idea general y desde una perspectiva global, se puede señalar que Brasil y México exhiben un reducido carácter intra-industrial en las relaciones comerciales que mantienen con sus principales socios de la UE. Así lo muestra el cálculo del IGL agregado ( $IGL_{global}$ ), que en su versión simple<sup>47</sup> no sólo no alcanza valores superiores a 0,20 (20%) en todo el período 1993-2013, sino que en el último año (2013) ni tan siquiera supera el 0,11 (Tabla 5.1).

47 Sin corregir por el saldo de la balanza comercial.

**Tabla 5.1. Comercio intra-industrial de Brasil y México con sus principales socios de la Unión Europea (1993-2013). Índice de Grubel-Lloyd sin corregir (IGL<sub>global</sub>)**

	2013		Promedio 1993-2013	
	Brasil	México	Brasil	México
Alemania	0,11	0,11	0,13	0,13
España	0,04	0,03	0,06	0,04
Francia	0,09	0,11	0,09	0,07
Italia	0,06	0,04	0,08	0,05
Holanda	0,02	0,08	0,04	0,07
Reino Unido	0,05	0,09	0,08	0,10

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Bien es cierto que la versión corregida del índice (IGL<sub>global</sub>) suaviza algo esta valoración, al corregir el efecto distorsionador de la balanza comercial, pero sin llegar a niveles muy superiores. De hecho, el valor de este índice se sitúa en el último año (2013) por debajo de 0,19 en el caso de Brasil y de 0,34 en el caso de México (Tabla 5.2). De ello se deriva una imagen clara del escaso perfil intra-industrial que caracteriza la inserción de estos dos países latinoamericanos en sus relaciones comerciales con los países de la UE, analizado desde una visión de conjunto (perspectiva global).

**Tabla 5.2. Comercio intra-industrial de Brasil y México con sus principales socios de la Unión Europea (1993-2013). Índice de Grubel-Lloyd corregido (IGL<sub>global</sub>)**

	2013		Promedio 1993-2013	
	Brasil	México	Brasil	México
Alemania	0,18	0,29	0,18	0,32
España	0,05	0,04	0,07	0,05
Francia	0,13	0,33	0,10	0,23
Italia	0,08	0,12	0,10	0,22
Holanda	0,10	0,10	0,12	0,10
Reino Unido	0,06	0,16	0,10	0,14

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

En términos comparativos, aunque siempre bajo un contexto de escaso intercambio intra-industrial, destaca el comercio bilateral con Alemania, especialmente en el caso de México, alcanzando el IGL (corregido) un valor promedio de 0,32 (32%) en el período 1993-2013. En el caso de México, también debe ser destacado el comercio con Francia y en menor medida Italia, con quienes el IGL<sub>global</sub> de México alcanza un valor promedio de 0,23 y 0,22 en ese mismo período, respectivamente; cifra que incluso se eleva hasta 0,33 en el caso de Francia en el último año (2013).

Por el contrario, los intercambios bilaterales de Brasil y México con los restantes países presentan un nivel muy reducido de comercio intra-industrial. El caso extremo es el del comercio bilateral de Brasil y México con España, donde se constata una ínfima presencia de este tipo de comercio, al alcanzar el  $IGL_{global}$  un valor promedio del 0,07 (Brasil) y 0,05 (México) en el período 1993-2013; valores que todavía son más bajos si se toma en consideración el último año (2013).

En general estos resultados no sorprenden si se parte de la consideración de que se trata de relaciones comerciales entre economías de muy diferente nivel de desarrollo; lo cual es coherente con el planteamiento o hipótesis general que asocia la presencia de comercio intra-industrial con niveles similares de desarrollo. No obstante, ello no es óbice para que, desde una perspectiva sectorial desagregada, se puedan estar produciendo flujos bilaterales de carácter intra-industrial en determinados productos específicos.

Es por ello, que en el siguiente apartado se analiza de forma más detallada la presencia de este tipo de intercambios que, por su carácter, suelen producirse con mayor frecuencia en productos industriales de cierta intensidad tecnológica y posibilidades de diferenciación.

### **5.2.2. Perspectiva desagregada por productos**

Como se acaba de señalar, el estudio del comercio intra-industrial a nivel de sectores, ramas y productos ofrece nuevas posibilidades para un conocimiento más profundo y detallado del patrón de inserción comercial de las diferentes economías analizadas. En este sentido, debe entenderse que el cálculo de los índices agregados cuyos resultados se presentaron en el apartado anterior aporta una visión de síntesis, interesante, pero que puede estar ocultando diferencias muy notables entre productos; diferencias que sólo pueden apreciarse desde una perspectiva sectorial desagregada.

En este sentido, se presenta a continuación una relación de los diez principales capítulos (desagregación de 2 dígitos) del comercio bilateral de Brasil (Tabla 5.3) y de México (Tabla 5.4) con los principales socios de la UE, al tiempo que se indica su contenido intra-industrial (IGL).

Del caso del comercio bilateral de Brasil (Tabla 5.3) se pueden extraer varias observaciones de interés. En primer lugar, el alto grado de concentración sectorial del comercio bilateral, que se manifiesta en que apenas diez capítulos representan en torno a dos terceras partes del comercio bilateral total de Brasil con sus socios europeos. Dicha concentración es especialmente alta en el caso del comercio de Brasil con Alemania, donde los principales diez capítulos concentran el 70% del comercio bilateral total.

En segundo lugar, debe destacarse el reducido contenido intra-industrial observado en estos capítulos que desempeñan un papel protagonista en el comercio bilateral de estos países, lo que es indicativo del todavía predominio de comercio inter-industrial.

En tercer lugar, cabe destacar la preeminencia de determinados capítulos comerciales en las relaciones bilaterales de estos países latinoamericanos con sus socios europeos. Así, se observa la aparición reiterada de ciertos capítulos, como es el caso de los capítulos relativos a maquinaria mecánica (cap. 84), vehículos automóviles (cap. 87), maquinaria eléctrica y equipos electrónicos (cap. 85), entre otros. También destacan otros capítulos ligados a la dotación de recursos naturales, materias primas o combustibles, como son los capítulos 26 (minerales) o 27 (combustibles minerales). En cualquier caso, es significativo que en ningún caso se observan valores del IGL elevados, lo cual es indicativo de la vocación preeminentemente inter-industrial del comercio de Brasil.

En el caso del comercio bilateral de México con sus socios de la UE (Tabla 5.4), se advierte una concentración sectorial superior a la observada en el caso de Brasil. Concretamente, el peso comercial de los diez capítulos que protagonizan los intercambios comerciales de México con sus socios europeos suponen entre el 70,6% (comercio con Francia) y el 85,9% (comercio con Alemania).

A esta observación se añade el hecho de que vuelven a aparecer de forma reiterada ciertos capítulos del ámbito industrial, como es el caso de la maquinaria y equipos mecánicos (cap. 84), de la maquinaria eléctrica y equipamientos electrónicos (cap. 85) y de los automóviles (cap. 87). En este sentido, debe ser señalado que, a diferencia de lo observado en el caso de Brasil, el comercio de México revela un mayor contenido intra-industrial, tal como refleja el IGL calculado para estos capítulos. Es el caso, por ejemplo, del comercio bilateral entre México y Alemania relativo a automóviles (cap. 87), que es en un 70% de carácter intra-industrial; así como el comercio de maquinaria y equipo mecánico (cap. 84) entre México y Reino Unido, cuyo carácter intra-industrial también se sitúa en niveles similares.

De este análisis de los principales capítulos comerciales se desprende, por lo tanto, además de una notable concentración sectorial de las relaciones comerciales de estos dos países latinoamericanos con las principales economías europeas, un perfil con predominancia inter-industrial, aunque con ciertas excepciones, sobretudo en el caso de México. Ello obedece en gran medida al papel desempeñado por la actividad concreta de algunas corporaciones transnacionales (Volkswagen, Fiat o Daimler AG,<sup>48</sup> por ejemplo, en el caso del sector de automoción), que condicionan la existencia de un cierto volumen de flujos intra-industriales con sus socios europeos.

<sup>48</sup> Existen plantas de producción de estas multinacionales europeas en Puebla y Guanajuato (Volkswagen), así como en Coahuila y en el Estado de México (Fiat); y en Ciudad de México (Daimler AG).



**Tabla 5.3. Comercio intra-industrial de los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea.**  
**Índice de Grubel-Lloyd entre paréntesis. Promedio 1993-2013**

Alemania	España	Francia	Italia	Holanda	R. Unido
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,37)	12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos, etc. (0,01)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,38)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,26)	23 Residuos, desechos de la industria alimentaria, alimentos para animales (0,03)	71 Perlas, piedras y metales preciosos, monedas, etc. (0,00)
87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,47)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,34)	23 Residuos, desechos de la industria alimentaria, alimentos para animales (0,03)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,61)	12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos, etc. (0,01)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,22)
85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,34)	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,02)	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,00)	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,00)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,55)	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,00)
26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,00)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,48)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,28)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,23)	20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos, etc. (0,06)	16 Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos etc. (0,00)
29 Productos químicos orgánicos (0,22)	88 Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes (0,23)	88 Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes (0,56)	41 Piel (excepto la peletería) y cueros (0,07)	2 Carne y despojos comestibles (0,00)	12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos, etc. (0,00)
9 Café, té, yerba mate y especias (0,01)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,48)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,29)	9 Café, té, yerba mate y especias (0,01)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,62)	44 Madera y sus manufacturas, carbón vegetal (0,00)
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc. (0,08)	72 Fundición, hierro y acero (0,42)	29 Productos químicos orgánicos (0,09)	47 Pasta de madera, materias fibrosas celulósicas, residuos de papel o cartón, etc. (0,00)	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,07)	64 Calzado, polainas y artículos análogos; y sus partes (0,00)
30 Productos farmacéuticos (0,12)	29 Productos químicos orgánicos (0,49)	30 Productos farmacéuticos (0,06)	29 Productos químicos orgánicos (0,37)	47 Pasta de madera, materias fibrosas celulósicas, residuos de papel o cartón, etc. (0,00)	2 Carne y despojos comestibles (0,00)
39 Plástico y sus manufacturas (0,13)	23 Residuos, desechos de la industria alimentaria, alimentos para animales (0,02)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,32)	72 Fundición, hierro y acero (0,54)	72 Fundición, hierro y acero (0,11)	88 Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes (0,07)
72 Fundición, hierro y acero (0,69)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,40)	39 Plástico y sus manufacturas (0,19)	12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos, etc. (0,02)	76 Aluminio y sus manufacturas (0,07)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,13)
69,9% del comercio bilateral total	58,4% del comercio bilateral total	65,6% del comercio bilateral total	65,4% del comercio bilateral total	65,3% del comercio bilateral total	59,4% del comercio bilateral total

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.4. Comercio intra-industrial de los principales capítulos del comercio bilateral de México con sus principales socios de la Unión Europea.**  
**Índice de Grubel-Lloyd entre paréntesis. Promedio 1993-2013**

Alemania	España	Francia	Italia	Holanda	R. Unido
87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,70)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,09)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,55)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,09)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,19)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,70)
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,22)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,33)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,41)	72 Fundición, hierro y acero (0,23)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,48)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,62)
85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,27)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,22)	30 Productos farmacéuticos (0,03)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,30)	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, etc. (0,58)	71 Perlas, piedras y metales preciosos, monedas, etc. (0,05)
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc. (0,34)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,21)	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc. (0,59)	85 Equipos eléctricos, electrónicos (0,17)	29 Productos químicos orgánicos (0,64)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,23)
30 Productos farmacéuticos (0,09)	29 Productos químicos orgánicos (0,67)	29 Productos químicos orgánicos (0,16)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,30)	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc. (0,41)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,39)
39 Plástico y sus manufacturas (0,13)	49 Productos editoriales, de prensa y de las demás industrias gráficas, etc. (0,07)	87 Vehículos distintos de trenes, tranvías (0,40)	29 Productos químicos orgánicos (0,43)	72 Fundición, hierro y acero (0,63)	30 Productos farmacéuticos (0,07)
72 Fundición, hierro y acero (0,35)	22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (0,47)	33 Aceites esenciales y resinoides; perfumes, artículos de tocador o de cosmética (0,03)	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc. (0,07)	30 Productos farmacéuticos (0,59)	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc. (0,43)
29 Productos químicos orgánicos (0,38)	39 Plástico y sus manufacturas (0,32)	39 Plástico y sus manufacturas (0,16)	39 Plástico y sus manufacturas (0,35)	39 Plástico y sus manufacturas (0,49)	29 Productos químicos orgánicos (0,35)
73 Manufacturas de hierro o acero (0,11)	72 Fundición, hierro y acero (0,26)	27 Combustibles y aceites minerales, productos de su destilación, etc. (0,11)	30 Productos farmacéuticos (0,03)	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas (0,07)	22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (0,69)
99 Productos sin especificar (0,12)	73 Manufacturas de hierro o acero (0,22)	99 Productos sin especificar (0,23)	73 Manufacturas de hierro o acero (0,22)	73 Manufacturas de hierro o acero (0,22)	39 Plástico y sus manufacturas (0,71)
85,9% del comercio bilateral total	77,2% del comercio bilateral total	70,6% del comercio bilateral total	72,6% del comercio bilateral total	82,5% del comercio bilateral total	74,4% del comercio bilateral total

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

### **5.3. Pautas en la evolución del comercio intra-industrial de Brasil con las principales economías europeas**

Una vez analizados los rasgos generales de las relaciones comerciales de Brasil con sus principales socios europeos con un enfoque de actualidad, interesa conocer las pautas de su evolución, adoptando para ello una perspectiva temporal de dos décadas (1993-2013). Para ello se realiza, a continuación, un análisis de las tendencias seguidas por este comercio intra-industrial, medido a través del IGL y asumiendo las recomendaciones señaladas en el apartado metodológico, a fin de evitar tanto el sesgo geográfico como el de agregación. En este sentido, se abordan en este apartado los flujos comerciales bilaterales de Brasil con cada uno de sus principales socios europeos de forma separada y se calculan los índices agregados a partir de la información comercial desagregada a seis dígitos.

#### **5.3.1. Perspectiva global**

Desde una perspectiva temporal, el comercio intra-industrial de Brasil con sus socios europeos presenta una caracterización plagada de matices, aunque con una presencia global de escasa magnitud, tal como se ha podido comprobar en el anterior apartado.

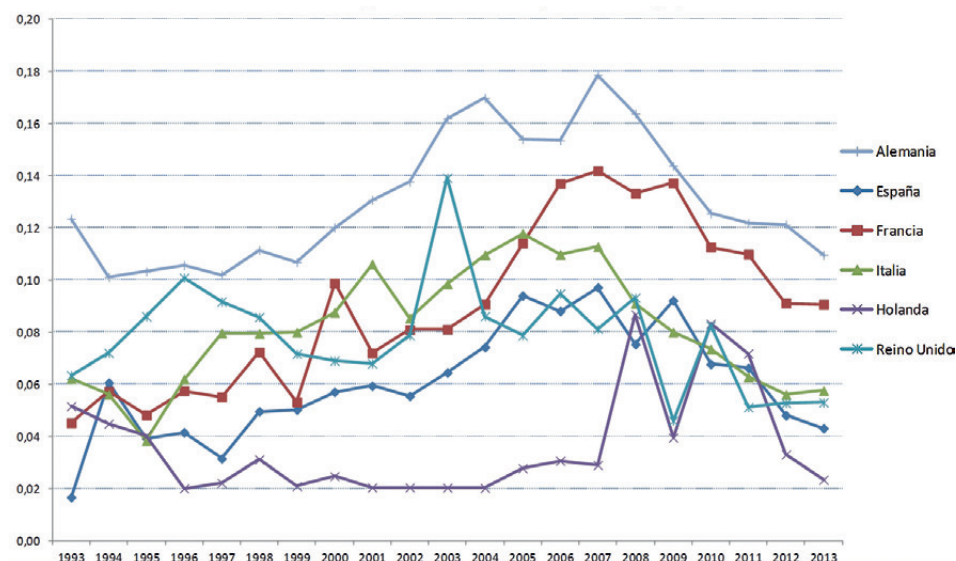
Un primer análisis de esta evolución lleva a establecer como punto de inflexión el bienio 2007-2008, al producirse un cambio de tendencia directamente observable en los gráficos de evolución (Gráficos 5.1 y 5.2). Así tenemos que, en líneas generales, se observa una suave tendencia a incrementarse el comercio intra-industrial en el período que se inicia en 1993 y finaliza con el comienzo de la Gran Recesión en el bienio 2007-2008. Se trata de un período que se puede considerar de recuperación y crecimiento económico en el ámbito de las economías europeas, que vino acompañado además por una notable expansión de sus relaciones comerciales como de sus flujos de IED con el mundo y, en especial con AL. Esto es especialmente claro hasta principios del nuevo milenio, entrando a partir del año 2001 en un nuevo contexto de relaciones económicas internacionales, donde China ha pasado en muy poco tiempo de desempeñar un papel de actor secundario en la economía mundial a ejercer un papel de auténtico protagonista y eje central de la fábrica mundo. Este cambio sustantivo no resulta una cuestión baladí para ninguna economía en general, ni para AL ni la UE en particular; tal como revela una simple mirada al puesto que ocupa China en el ranking de los principales socios comerciales de cualquiera de estas economías.

El cambio de tendencia se produce, como hemos señalado, a partir del bienio 2007-2008 en adelante; observándose una paulatina caída a partir de esos años en los

índices de comercio intra-industrial de los respectivos flujos bilaterales entre Brasil y sus principales socios de la UE. Este fenómeno es especialmente evidente al analizar la evolución del IGL sin corregir ( $IGL_{global}$ ) (Gráfico 5.1), donde se puede observar con claridad cómo el comercio bilateral de Brasil con cada uno de estos países desciende de forma generalizada entre 2008 y 2013.

El mismo cambio de tendencia, aunque en este caso de forma más suavizada, se puede observar al analizar la evolución del IGL corregido ( $IGL_{global}$ ) (Gráfico 5.2), donde el IGL relativo a algunos flujos bilaterales (caso, por ejemplo, del comercio entre Brasil y Holanda) presenta una evolución más errática, si bien con tendencia igualmente a disminuir.

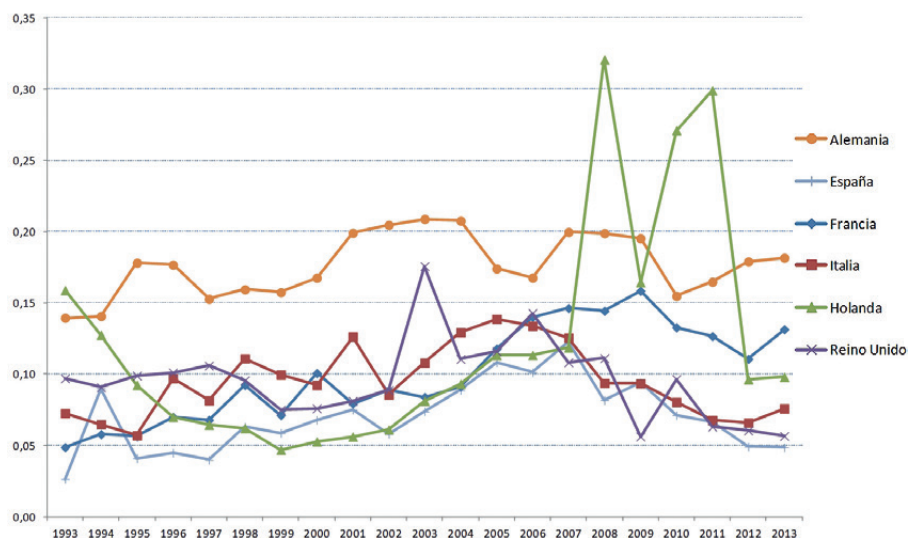
Gráfico 5.1. Comercio intra-industrial del comercio bilateral de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea. Índice de Grubel-Lloyd sin corregir, 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Este cambio de tendencia, que apunta a un claro retroceso en la inserción intra-industrial de esta gran economía latinoamericana con respecto a los principales socios de la UE se produce en un contexto de fuerte crisis económica y de reorganización de las estrategias inversoras y productivas de gran parte del capital transnacional. Se trata de un contexto en el que además operan diversos factores, como la profundización de los procesos de deslocalización productiva hacia otras economías (asiáticas, en particular), la intensificación de procesos de desinversión en AL de capitales procedentes de Europa, los nuevos flujos de inversión de capitales que desde algunos países latinoamericanos,

Gráfico 5.2. Comercio intra-industrial del comercio bilateral de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea. Índice de Grubel-Lloyd corregido, 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

como México o Brasil, tienen como destino la UE, así como el ya mencionado efecto de gravitación de la actividad productiva mundial en torno al eje de China. Todos estos fenómenos, que pueden tener efectos colaterales en términos de comercio, pueden estar explicando en parte este cambio de tendencia.

En definitiva, esta caracterización de la evolución del comercio intra-industrial de Brasil en el período 1993-2013 responde a múltiples factores, que sin ser de naturaleza estrictamente comercial, pueden tener efectos sobre la dirección y/o composición de los flujos comerciales bilaterales de Brasil con sus socios de la UE. Todo ello ayuda a entender el cambio de tendencia observado a partir de la crisis global, aunque no debe dejar de enmarcarse dentro de un perfil de inserción comercial de tipo tradicional, con clara preeminencia de los intercambios de naturaleza inter-industrial.

### 5.3.2. Perspectiva desagregada por productos

La profundización en el nivel de desagregación disponible (6 dígitos), permite una aproximación más fina a la existencia de comercio intra-industrial en los intercambios de cada producto específico. Con este objetivo, se realiza a continuación un examen de los veinte productos de mayor importancia comercial en las relaciones de Brasil con cada uno de sus principales socios de la UE.

Este examen permite comprobar en qué medida los productos que protagonizan los intercambios comerciales de Brasil con sus socios europeos (en algunos casos llegan a significar el 60% del comercio bilateral) presentan algún tipo de singularidad en términos de comercio intra-industrial, que se aparte del bajo perfil de inserción intra-industrial observado a nivel agregado. A efectos de síntesis se considera el promedio para el período 1993-2013 tanto del peso comercial de cada producto como de su respectivo IGL.

En el caso del comercio bilateral entre Brasil y Alemania, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan una tercera parte (33,3%) de dicho comercio (Tabla 5.5). En términos del análisis del comercio intra-industrial, existe un claro predominio de valores reducidos del IGL, lo cual es indicativo de un bajo carácter intra-industrial. Tan sólo se constatan dos excepciones relativas a diversas partes de motores (productos con códigos 840999 y 840991), cuyo IGL arroja valores iguales o superiores a 0,75; lo que significa una importante intensidad de intercambios intra-sectoriales.

En el caso del comercio bilateral entre Brasil y España, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan el 38,9% de dicho comercio (Tabla 5.6). En relación al análisis del comercio intra-industrial, existe un total predominio de valores reducidos del IGL, incluyendo muchos valores iguales a cero, lo cual indica un carácter preponderantemente inter-industrial.

En el caso del comercio bilateral entre Brasil y Francia, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan el 41,6% de dicho comercio (Tabla 5.7). En términos del análisis del comercio intra-industrial, existe un claro predominio de valores reducidos del IGL, lo cual es indicativo de un bajo carácter intra-industrial. Tan sólo se constatan dos excepciones relativas a dos productos: Partes de aviones o helicópteros (código 880330) y Partes de motores (código 840991), cuyo IGL arroja valores superiores al 0,60, de lo que se deriva una notable presencia de intercambios intra-sectoriales.

**Tabla S.5. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Alemania. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993-2013
90111 (Café sin tostar)	5,0%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	4,5%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	2,7%	0,17
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	2,2%	0,00
310420 (Abonos minerales o químicos potásicos/Cloruro de potasio)	2,1%	0,00
840999 (Demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	2,0%	0,75
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,9%	0,00
870899 (Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05/Las demás partes y accesorios/Otros)	1,8%	0,26
300210 (Antisuero, Demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos mediante procesos biotecnológicos)	1,2%	0,02
240120 (Tabaco, parcial o totalmente de tallo despojado)	1,2%	0,00
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	1,2%	0,09
870322 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.000 cc pero inferior o igual 1.500 cc)	1,1%	0,10
260300 (Minerales de cobre y sus concentrados)	1,0%	0,00
840991 (Demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08 adecuadas para uso exclusiva o principalmente en motores de pistón de encendido por chispa)	0,9%	0,83
870840 (Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05/ cajas Gear y sus partes)	0,9%	0,36
847989 (Demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte del cap. 84)	0,8%	0,08
841330 (Bombas de combustible, aceite o refrigerante para motores de pistón)	0,8%	0,49
870829 (Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,7%	0,27
903289 (Los demás instrumentos y aparatos automáticos para la regulación o control)	0,7%	0,08
293339 (Otros compuestos con un ciclo de piridina, sin condensar, incluso hidrogenado, en la estructura)	0,6%	0,43
Subtotal	33,3%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.6. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con España. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
880330 (Partes de aviones o helicópteros)	5,4%	0,13
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	4,2%	0,00
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	3,8%	0,00
120190 (Las demás habas de soja, incluso quebrantadas)	3,2%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	3,1%	0,00
90111 (Café sin tostar)	2,9%	0,00
100590 (Maiz)	2,4%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	2,3%	0,00
260300 (Minerales de cobre y sus concentrados)	1,6%	0,00
271019 (Otros aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos...)	1,4%	0,05
20714 (Trozos y despojos, congelados de aves de la especie Gallus domesticus)	1,1%	0,00
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,0%	0,30
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	0,9%	0,10
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	0,9%	0,09
20230 (Carne de animales de la especie bovina, congelada y deshuesada)	0,9%	0,00
310420 (Abonos minerales o químicos potásicos/Cloruro de potasio)	0,8%	0,00
860310 (Ferrocarril o tranvía autopropulsadas, camionetas y camiones, que no sean los de la partida 86.04/ Potenciada desde una fuente externa de electricidad)	0,8%	0,09
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar (desperdicios y desechos) de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado// No coníferas)	0,7%	0,00
293090 (Demás compuestos orgánicos del azufre productos químicos orgánicos)	0,7%	0,06
720110 (Arrabio sin alear con un contenido en peso de 0,5% o menos de fósforo)	0,7%	0,02
Subtotal	38,9%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

En el caso del comercio bilateral entre Brasil e Italia, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan algo más de una tercera parte (35,3%) de dicho comercio (Tabla 5.8). El análisis del comercio intra-industrial refleja un claro predominio de valores reducidos del IGL, incluyendo muchos valores iguales a cero, lo cual indica un carácter preponderantemente inter-industrial.



**Tabla 5.7. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Francia. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	10,6%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	5,7%	0,00
880330 (Otras partes de aviones o helicópteros)	2,8%	0,62
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	2,6%	0,00
90111 (Café sin tostar)	1,8%	0,00
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	1,8%	0,02
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar, desperdicios y desechos, de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado// No coníferas)	1,7%	0,00
870829 (Demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,7%	0,06
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	1,6%	0,14
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,3%	0,00
293319 (Otros compuestos con un ciclo pirazol no fusionado, incluso hidrogenado, en la estructura)	1,2%	0,01
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual a 3.000 cc)	1,2%	0,03
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,2%	0,24
300220 (Vacunas para la medicina humana)	1,2%	0,01
880230 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2.000 kg pero inferior o igual a 15.000 kg)	1,0%	0,02
880212 (Helicópteros con un peso en vacío superior a 2.000 kg)	1,0%	0,00
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08, adecuados para uso exclusiva o principalmente de motores de pistón de encendido por chispa)	0,9%	0,68
870840 (Cajas de cambio y sus partes de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,9%	0,09
292690 (Los demás compuestos químicos orgánicos con función nitrilo)	0,8%	0,01
260200 (Minerales de manganeso y sus concentrados, incluidos los minerales de manganeso ferruginosos y sus concentrados con un contenido de manganeso de 20% o más, calculado sobre el peso seco)	0,7%	0,01
Subtotal	41,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Como única excepción puede señalarse la relativa a Partes de motores (código 840999), que presenta un IGL igual a 0,50.

**Tabla 5.8. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Italia. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
90111 (Café sin tostar)	5,5%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	4,2%	0,00
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar (desperdicios y desechos) de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado// No coníferas)	3,7%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	3,7%	0,00
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	2,2%	0,00
410411 (Piel curtida o cueros y pieles de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación)	1,8%	0,03
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,5%	0,30
20230 (Carne de animales de la especie bovina, congelada y deshuesada)	1,5%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,4%	0,32
410712 (Cueros y pieles enteros)	1,1%	0,01
847989 (Demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	1,1%	0,04
870829 (Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,0%	0,22
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	1,0%	0,50
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos )	0,9%	0,31
870421 (Los demás vehículos con motor de émbolo de encendido por compresión de combustión interna (diesel o semi-diesel)/ que no exceda de 5 toneladas)	0,9%	0,11
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	0,9%	0,02
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	0,8%	0,00
841430 (Compresores utilizados en los equipos frigoríficos)	0,7%	0,09
842240 (La demás maquinaria para embalar o envolver mercancías, incluidas las de envolver con película termo-retráctil)	0,7%	0,22
842230 (Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar o etiquetar botellas, latas, cajas, sacos u otros recipientes; máquinas de capsular botellas, tarros, tubos y continentes similares; máquinas y aparatos de gasear bebidas)	0,7%	0,04
Subtotal	35,3%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

En lo referente al comercio bilateral entre Brasil y Holanda, los veinte productos con mayor

peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan casi dos terceras parte (60,2%) de dicho comercio, lo cual refleja un fuerte grado de concentración sectorial (Tabla 5.9). El análisis del comercio intra-industrial ofrece como resultado una presencia casi total de valores nulos o muy reducidos del IGL, lo cual apunta a una inserción netamente inter-industrial.

**Tabla 5.9. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Holanda. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	13,8%	0,00
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	5,3%	0,28
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar (desperdicios y desechos) de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado// No coníferas)	5,1%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas/ No aglomerada)	3,9%	0,00
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	3,6%	0,01
200911 (Jugo de naranja congelado)	3,4%	0,00
720293 (Ferroaleaciones: Ferroniobio)	2,9%	0,00
890520 (Plataformas de perforación o de explotación flotantes o sumergibles)	2,6%	0,00
830710 (Tubos flexibles de metal común, incluso con sus accesorios; de hierro o acero)	2,5%	0,00
200919 (Jugo de naranja)	2,1%	0,00
760110 (Aluminio en bruto/Aluminio sin alear)	2,0%	0,01
848180 (Otros aparatos para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas)	1,8%	0,11
271012 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	1,8%	0,04
21099 (Otras carnes y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo comestibles, de carne o de despojos)	1,7%	0,00
20714 (Trozos y despojos, congelados de aves de la especie Gallus domesticus)	1,6%	0,00
220710 (Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico del 80% vol. o más alto)	1,5%	0,12
760120 (Aluminio en bruto/Aleaciones)	1,2%	0,12
160232 (Las demás preparaciones y conservas de aves de la especie Gallus domesticus)	1,2%	0,00
240120 (Tabaco parcial o totalmente despojado de tallo)	1,1%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,1%	0,00
Subtotal	60,2%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

En el caso del comercio bilateral entre Brasil e Italia, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan el 40,6% de dicho comercio (Tabla 5.10). El análisis del comercio intra-industrial refleja una vez más un claro predominio de valores nulos o muy reducidos del IGL, lo cual refleja un carácter básicamente de tipo inter-industrial. Como única excepción puede señalarse la relativa a Partes de motores (código 840999), que presenta un IGL igual a 0,59.

**Tabla 5.10. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Reino Unido. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
710813 (Otras formas semi-manufacturadas de oro)	6,8%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las pirritas de hierro tostadas/ No aglomerada)	4,5%	0,00
160250 (Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre de bovinos)	3,3%	0,00
640399 (Calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero)	2,1%	0,00
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	2,1%	0,00
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	2,0%	0,20
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar, desperdicios y desechos, de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado// No coníferas)	1,9%	0,00
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	1,8%	0,59
380892 (Fungicidas)	1,8%	0,00
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados, incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	1,7%	0,02
240120 (Tabaco parcial o totalmente despojado de tallo)	1,7%	0,00
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	1,7%	0,11
880230 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2.000 kg pero inferior o igual a 15.000 kg)	1,6%	0,00
220830 (Whiskies)	1,5%	0,00
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	1,3%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las pirritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,2%	0,00
90111 (Café sin tostar)	1,1%	0,00
20714 (Trozos y despojos, congelados, de aves de la especie Gallus domesticus)	0,9%	0,00
480256 (Los demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico-mecánico o de los cuales no más de 10% en peso del contenido total de fibra de estas fibras con un peso de 40 g/m2 o más pero no superior a 150 g/m2)	0,9%	0,00
200919 (Jugo de naranja)	0,8%	0,00
Subtotal	40,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

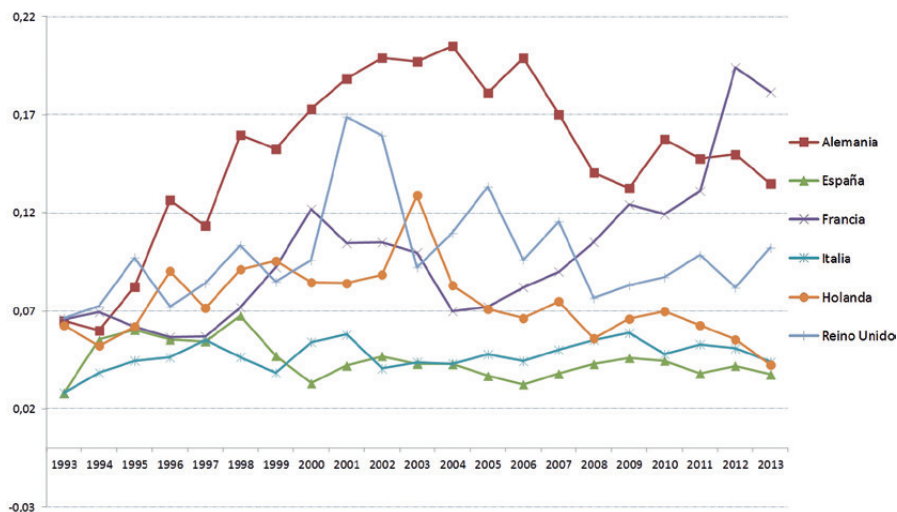
## 5.4. Pautas en la evolución del comercio intra-industrial de México con las principales economías europeas

El análisis realizado anteriormente sobre los rasgos generales de las relaciones comerciales de México con sus principales socios europeos dibujaba un escenario de reducida presencia de los intercambios de naturaleza intra-industrial, aunque ligeramente superior al de Brasil. Interesa conocer ahora cuáles han sido las pautas de su evolución a lo largo de las últimas décadas (1993-2013), asumiendo las recomendaciones metodológicas que permiten superar tanto el sesgo geográfico como el sesgo de agregación. En este sentido, se aborda en este apartado el análisis de los flujos comerciales bilaterales de México con cada uno de sus principales socios europeos de forma separada y se calculan los índices de Grubel-Lloyd a partir de la información comercial desagregada a seis dígitos.

### 5.4.1. Perspectiva global

El comercio intra-industrial de México con sus socios europeos presenta en el período 1993-2013 una evolución de tendencia generalizada al estancamiento, aunque con una tendencia al aumento en el caso particular del comercio bilateral entre México y Francia. Este hecho es observable tanto en el caso del IGL sin corregir ( $IGL_{global}$ ) (Gráfico 5.3) como en el caso del IGL corregido ( $IGL_{global}^c$ ) (Gráfico 5.4).

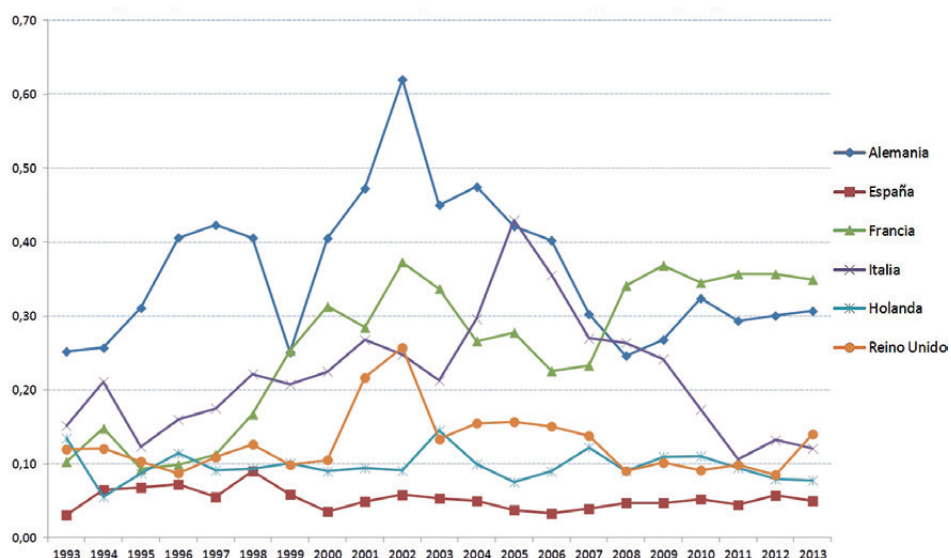
Gráfico 5.3. Comercio intra-industrial del comercio bilateral de México con sus principales socios de la Unión Europea. Índice de Grubel-Lloyd sin corregir, 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

En el caso del índice corregido (Gráfico 5.4.) se constata, además, una mayor presencia de este tipo de comercio en los flujos bilaterales de México con Alemania y Francia; frente al comercio con Reino Unido, Italia, Holanda, pero sobre todo España, con quien México presenta niveles muy reducidos de comercio intra-industrial. Desde una óptica de cambio, destacan Alemania e Italia, que muestran una fuerte caída de este índice hacia el final del período analizado.

Gráfico 5.4. Comercio intra-industrial del comercio bilateral de México con sus principales socios de la Unión Europea. Índice de Grubel-Lloyd corregido, 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Por otro lado, resulta oportuno señalar que no se constata el cambio de tendencia que anteriormente se observó con carácter general en el caso de Brasil; lo cual puede estar reflejando la diferente inserción externa de la economía mexicana, fuertemente anclada al mercado de los Estados Unidos y con unas relaciones comerciales con la UE más estables que en el caso de Brasil. Es precisamente este carácter de mayor estabilidad comercial en sus relaciones con sus socios europeos un factor que puede contribuir a explicar la persistencia de los niveles de comercio intra-industrial a lo largo del período analizado.

#### 5.4.2. Perspectiva desagregada por productos

Al igual que se hizo para el caso de Brasil, el estudio del comercio intra-industrial a un nivel más desagregado (seis dígitos) nos permite comprobar en qué grado los productos más relevantes del comercio de México con sus principales socios europeos siguen o no la caracterización general de baja inserción intra-industrial con la UE.

En el caso concreto del comercio bilateral entre México y Alemania, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan dos quintas partes (40,5%) de dicho comercio (Tabla 5.11).

En términos del análisis del comercio intra-industrial, existe un predominio de valores bastante moderados del IGL, lo cual es indicativo de un bajo carácter intra-industrial. Tan sólo merecen destacarse tres excepciones relativas a Automóviles (código 870323); Motores para automóviles (código 840734); y Aparatos o instrumentos automáticos de regulación o control (código 903289), cuyo IGL arroja valores próximos o superiores al 50%; de lo que se deriva una notable intensidad de intercambios intra-sectoriales.

En el caso del comercio bilateral entre México y España, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan el 58,9% de dicho comercio (Tabla 5.12). Merece ser destacado, además, el gran peso comercial de las exportaciones de México relativas a petróleo crudo (código 270900). El análisis del comercio intra-industrial refleja en todos estos intercambios un claro predominio de valores nulos o muy reducidos del IGL, lo cual es indicativo de un patrón de comercio de carácter fundamentalmente inter-industrial.

En lo referente al comercio bilateral entre México y Francia, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan cerca de una tercera parte (29,6%) de dicho comercio (Tabla 5.13). El análisis del comercio intra-industrial refleja, también en este caso, un predominio general de valores reducidos del IGL, con algunas excepciones dignas de mención relativas a Partes y material de telefonía (código 851770); Partes de turborreactores y turbopropulsores (código 841191); y Partes y accesorios de automóviles (código 870899); que presentan valores relativamente elevados. En cualquier caso, en general se observa un predominio de intercambios de un único sentido (comercio inter-sectorial).

**Tabla 5.11. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Alemania. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	8,4%	0,58
870332 (Los demás vehículos con motor de émbolo de encendido por compresión de combustión interna, diesel o semi-diesel, de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 2.500 cc)	6,8%	0,06
870829 (Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	3,6%	0,19
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	2,3%	0,48
870840 (Cajas de cambio y sus partes para vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	2,1%	0,07
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados, incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	2,0%	0,08
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08, adecuadas para uso exclusiva o principalmente en motores de postón, de encendido por chispa)	1,6%	0,26
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,6%	0,21
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	1,3%	0,12
840820 (Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87)	1,3%	0,03
9999AA (Productos sin especificar)	1,2%	0,03
903289 (Los demás instrumentos y aparatos para la regulación o control)	1,2%	0,49
870324 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 3.000 cc)	1,2%	0,13
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	1,1%	0,17
853690 (Los demás aparatos eléctricos para circuitos eléctricos, o para conexión de circuitos eléctricos de conmutación o protección de sonido, por ejemplo, interruptores, relés, fusibles, supresores de sobretensiones, enchufes, tomas de corriente...)	0,9%	0,03
870850 (Ejes de dirección con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y ejes portadores; partes de los mismos para vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,9%	0,09
870322 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.000 cc pero inferior o igual 1.500 cc)	0,9%	0,20
392690 (Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14)	0,8%	0,10
842139 (Máquinas y aparatos para filtrar o depurar gases)	0,7%	0,18
853890 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.35, 85.36 o 85.37)	0,6%	0,07
Subtotal	40,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE



**Tabla 5.12. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de México con España. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	43,8%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	3,2%	0,09
490199 (Los demás libros impresos, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas)	1,6%	0,09
850231 (Los demás grupos electrógenos de energía eólica)	0,9%	0,00
291736 (Ácido tereftálico y sus sales)	0,8%	0,00
690890 (Las demás baldosas de cerámica esmaltada y azulejos pavimentos, chimeneas o muros; cubos de mosaicos de cerámica vidriada y similares, incluso con soporte)	0,8%	0,00
220820 (Licores obtenidos por destilación de vino o de orujo de uva)	0,8%	0,00
860310 (Ferrocarril o tranvía autopropulsadas, camionetas y camiones, que no sean los de la partida 86.04 potenciada desde una fuente externa de electricidad)	0,7%	0,00
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	0,6%	0,06
71320 (Garbanzos)	0,6%	0,00
220421 (Los demás vinos en recipiente; el mosto de uva cuya fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol)	0,6%	0,00
940600 (Construcciones prefabricadas)	0,6%	0,01
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	0,6%	0,02
262099 (Las demás escorias, cenizas y residuos, excepto los de la fabricación de hierro o acero, que contengan metal, arsénico o sus compuestos)	0,6%	0,00
290124 (Hidrocarburos acíclicos insaturados, buta-1,3-dieno e isopreno)	0,5%	0,00
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	0,5%	0,36
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,5%	0,27
490290 (La demás prensa, revistas y publicaciones periódicas, incluso ilustrados o con publicidad)	0,4%	0,02
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	0,4%	0,02
721632 (Ángulos, perfiles y secciones de hierro o acero sin alear/U, en I o en H, sin otra elaboración que, tirados calientes o extruidos de una altura de 80 mm o más laminados en caliente/secciones I)	0,4%	0,03
Subtotal	58,9%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.13. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Francia. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	3,6%	0,01
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	3,0%	0,26
300220 (Vacunas para la medicina humana)	2,6%	0,02
901831 (Jeringas, con o sin agujas)	2,1%	0,07
330300 (Perfumes y aguas de tocador)	2,1%	0,01
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	1,6%	0,05
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,5%	0,06
330499 (Las demás preparaciones de belleza y preparaciones de maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y sol bronceado; preparaciones para manicuras o pedicuros)	1,5%	0,01
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08, adecuadas para uso exclusiva o principalmente, de encendido por chispa motores de pistón)	1,5%	0,31
851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento)	1,3%	0,22
851770 (Partes de teléfonos, incluidos los teléfonos celulares de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales..))	1,0%	0,65
841191 (Partes de turborreactores o turbopropulsores)	1,0%	0,58
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	1,0%	0,08
847730 (Maquinaria de moldeo para trabajar caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	0,9%	0,01
293329 (Otros compuestos con un ciclo sin condensar imidazol, incluso hidrogenado, en la estructura)	0,9%	0,00
853890 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.35, 85.36 o 85.37)	0,9%	0,04
880212 (Helicópteros con un peso en vacío superior a 2.000 kg)	0,9%	0,02
853690 (Los demás aparatos eléctricos para circuitos eléctricos, o para conexión de circuitos eléctricos de conmutación o protección de sonido (por ejemplo, interruptores, relés, fusibles, supresores de sobretensiones, enchufes, tomas de corriente...))	0,8%	0,03
854430 (Juegos de cables de los utilizados en vehículos, aviones o barcos)	0,7%	0,05
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,7%	0,40
Subtotal	29,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.14. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Italia. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
721913 (Productos laminados planos de acero inoxidable, de una anchura de 600 mm o más (...) con un espesor de 3 mm o más, pero menos de 4,75 mm)	3,4%	0,00
721914 (Productos laminados planos de acero inoxidable, de una anchura de 600 mm o más (...), enrollados de espesor inferior a 3 mm)	2,3%	0,00
870332 (Los demás vehículos con motor de émbolo de encendido por compresión de combustión interna (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 2.500 cc)	1,8%	0,00
842230 (Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar o etiquetar botellas, latas, cajas, sacos u otros recipientes; máquinas de capsular botellas, tarros, tubos y continentes similares; máquinas y aparatos de gasear bebidas)	1,7%	0,01
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados, incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	1,4%	0,06
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	1,4%	0,03
842240 (Las demás máquinas para embalar o envolver mercancías, incluidas las de envolver con película termo-retráctil)	1,3%	0,01
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	1,3%	0,01
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	1,1%	0,00
847480 (Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, mezclar, amasar o sobar tierra, piedra u otra materia mineral en forma sólida (incluidos el polvo y la pasta); máquinas para aglomerar, dar forma o moldear...)	1,0%	0,00
271012 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	1,0%	0,00
721912 (Productos laminados planos de acero inoxidable, de una anchura de 600 mm o más (...) enrollados con un espesor de 4,75 mm o más pero inferior o igual a 10 mm)	1,0%	0,00
711319 (Artículos de joyería y sus partes, de los demás metales preciosos, incluso plateado o chapado de metal precioso)	0,9%	0,02
845521 (Otros laminadores en caliente o combinados caliente y frío)	0,8%	0,04
291736 (El ácido tereftálico y sus sales)	0,7%	0,00
293410 (Compuestos químicos que contienen un ciclo de tiazol, incluso hidrogenado, en la estructura)	0,7%	0,00
848071 (Moldes para caucho o plástico de inyección o compresión)	0,7%	0,09
392690 (Los demás plásticos y sus manufacturas/Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14)	0,6%	0,11
900410 (Gafas de sol)	0,6%	0,02
848180 (Otros aparatos para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas)	0,6%	0,04
Subtotal	24,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

En el comercio bilateral entre México e Italia, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan una cuarta parte (24,5%) de dicho comercio (Tabla 5.14). El análisis de los flujos comerciales muestra un perfil muy reducido de comercio intra-industrial, con valores del IGL nulos o próximos a cero en la mayor parte de los casos; lo cual refleja el predominio de los intercambios en un único sentido (comercio inter-industrial).

En el caso del comercio bilateral entre México y Holanda, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan más de la mitad (55,2%) de dicho comercio (Tabla 5.15). El análisis del comercio intra-industrial refleja, una vez más, una presencia generalizada de valores reducidos del IGL, lo cual es indicativo de la preponderancia de un modelo de comercio inter-sectorial (en una única dirección).

En lo referente al comercio bilateral entre México y Reino Unido, los veinte productos con mayor peso comercial, considerando un nivel de desagregación de seis dígitos, representan en torno a dos quintas partes (39,8%) de dicho comercio (Tabla 5.16).

El análisis del comercio intra-industrial indica en la práctica totalidad de los productos considerados un predominio de valores reducidos del IGL, lo cual refleja el predominio de intercambios en un único sentido (comercio inter-sectorial). No obstante, merece señalarse el comportamiento diferenciado de los intercambios relativos a Partes y accesorios de máquinas (código 847330) y a Partes de motores (código 840999), que arrojan un valor promedio del IGL en torno a 0,50. De esto último se deriva una cierta presencia de intercambios bidireccionales, que muestran un perfil de inserción comercial de carácter intra-industrial con el Reino Unido en este tipo de productos pertenecientes al capítulo 84 (maquinaria y equipos mecánicos).

**Tabla 5.15. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Holanda. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
271012 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	16,0%	0,03
851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento)	7,4%	0,01
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	5,1%	0,00
851770 (Partes de teléfonos, incluidos los teléfonos celulares de otras redes inalámbricas sonar; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales..)	3,9%	0,00
847180 (Otras máquinas de procesamiento automático de datos)	3,3%	0,17
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	2,0%	0,40
901839 (Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares/Otros)	1,9%	0,34
261310 (Minerales de molibdeno y sus concentrados)	1,8%	0,00
847330 (Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71)	1,8%	0,21
902620 (Aparatos para medición o comprobación de presión)	1,6%	0,03
732690 (Las demás manufacturas de hierro o acero)	1,6%	0,16
847150 (Máquinas automáticas de procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra.)	1,4%	0,19
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,0%	0,00
847170 (Máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte / unidades de almacenamiento)	1,0%	0,11
40690 (Otros quesos)	1,0%	0,00
60110 (Bulbos, tubérculos, raíces tuberosas, brotes y rizomas, en reposo vegetativo, en vegetación o en flor; plantas y raíces de achicoria, excepto las raíces)	0,9%	0,00
120991 (Semillas de hortalizas)	0,9%	0,20
200911 (Jugo de naranja congelado)	0,9%	0,01
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	0,8%	0,13
293723 (Los estrógenos y progestágenos)	0,8%	0,13
Subtotal	55,2%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.16. Comercio intra-industrial de los 20 principales productos (clasificación 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Reino Unido. Índice de Grubel-Lloyd. Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	IGL promedio 1993- 2013
710812 (Otras formas en bruto de oro (incluido el oro platinado) en bruto o en formas semi-manufacturados, o en forma de polvo / no monetario)	9,5%	0,03
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	4,1%	0,07
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	3,3%	0,00
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	2,3%	0,20
220830 (Whiskies)	2,3%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,9%	0,20
847330 (Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71)	1,7%	0,50
710691 (Plata, incluida la plata dorada y la platinada, en bruto)	1,7%	0,00
720712 (Productos semielaborados de hierro o acero sin alear con un contenido de aceite inferior al 0,25% de carbono/ Otros de sección transversal rectangular, que no sea cuadrada)	1,7%	0,00
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	1,5%	0,47
840820 (Motores de los utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87)	1,3%	0,04
851712 (Teléfonos para redes celulares y otras redes inalámbricas)	1,2%	0,01
220300 (Cerveza de malta)	1,1%	0,01
851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento)	1,1%	0,16
847180 (Otras máquinas de procesamiento automático de datos)	1,1%	0,26
901839 (Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares / Otros)	0,9%	0,20
847170 (Máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte/ Unidades de almacenamiento)	0,8%	0,16
841112 (Turborreactores con un empuje superior a 25 kN)	0,8%	0,21
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,8%	0,38
870324 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 3.000 cc)	0,7%	0,01
Subtotal	39,8%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

## 5.5. Análisis dinámico del comercio intra-industrial de Brasil y México con las principales economías europeas

En los epígrafes anteriores se analizó el comercio intra-industrial desde una perspectiva

estática. Como ya se señaló anteriormente, el índice de Grubel y Lloyd (IGL) resulta de utilidad para cuantificar el volumen de comercio intra-industrial existente en un año determinado, así como para la comparación entre dos o más años concretos. Sin embargo, este indicador no permite capturar el comercio intra-industrial desde una perspectiva dinámica; es decir, para analizar en qué medida las variaciones en los flujos de un año a otro son de contenido preponderantemente intra-industrial o si, por el contrario, son de naturaleza inter-industrial. Es por ello que se han diseñado otros índices dinámicos, como el índice marginal del comercio intra-industrial de Brülhart (índice A), cuyo planteamiento y formulación ya fue explicado en el apartado metodológico y que utilizamos en este apartado.

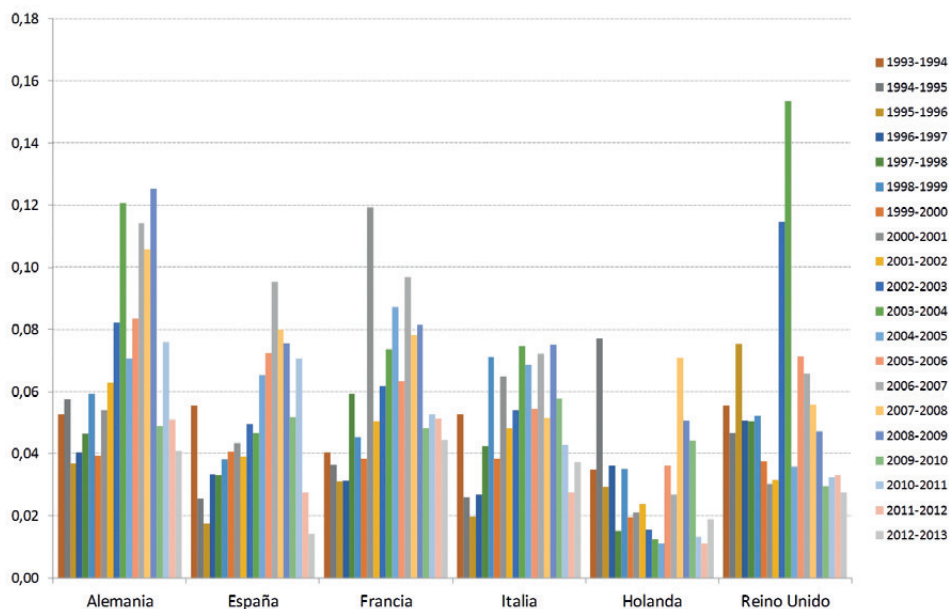
### 5.5.1. Perspectiva global

El cálculo del índice global de Brülhart ( $A_{\text{global}}$ ) nos permite comprobar el grado de avance de los flujos comerciales de carácter intra-industrial de Brasil y México con sus principales socios europeos, aportando una perspectiva dinámica al estudio del comercio intra-industrial. En este sentido, se observa de forma generalizada, considerando las diversas relaciones comerciales bilaterales, un avance muy moderado del comercio intra-industrial. De hecho, en la mayor parte de los casos (variaciones del comercio bilateral de Brasil y México por país y año), el  $A_{\text{global}}$  arroja valores por debajo de 0,08. Esto quiere decir que las variaciones experimentadas en este comercio bilateral son de naturaleza fundamentalmente inter-industrial, quedando relegado el avance del comercio intra-industrial a un papel casi residual.

Lo anterior no obsta para que existan algunos comportamientos, que sin dejar de ser atípicos, merecen ser señalados. Nos referimos, en el caso de Brasil, por ejemplo, a las variaciones que exhiben Reino Unido y, en menor medida, Alemania o Francia para años muy concretos. En el caso de México, repite esta excepcionalidad Alemania y, en menor medida, Francia.

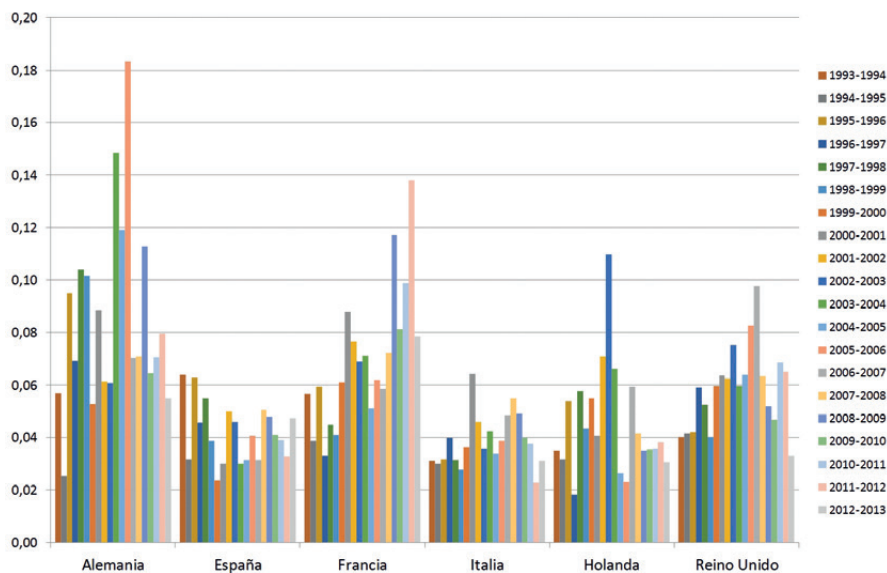
En cualquier caso, desde el punto de vista de las tendencias y sin abandonar esta visión dinámica que proporciona el  $A_{\text{global}}$ , debe destacarse el cambio de tendencia que se produce, con carácter general, en la práctica totalidad de los comercios bilaterales considerados. Este cambio se manifiesta en una primera secuencia de aumento de la componente intra-industrial en las variaciones experimentadas en dicho comercio hasta aproximadamente los años de eclosión de la crisis global; seguida de una segunda secuencia en sentido contrario (disminución) del carácter intra-industrial de las variaciones observadas en los flujos comerciales bilaterales.

Gráfico 5.5. Grado de avance del comercio intra-industrial de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea. Índice marginal de Brülhart (1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Gráfico 5.6. Grado de avance del comercio intra-industrial de México con sus principales socios de la Unión Europea. Índice marginal de Brülhart (1993-2013)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

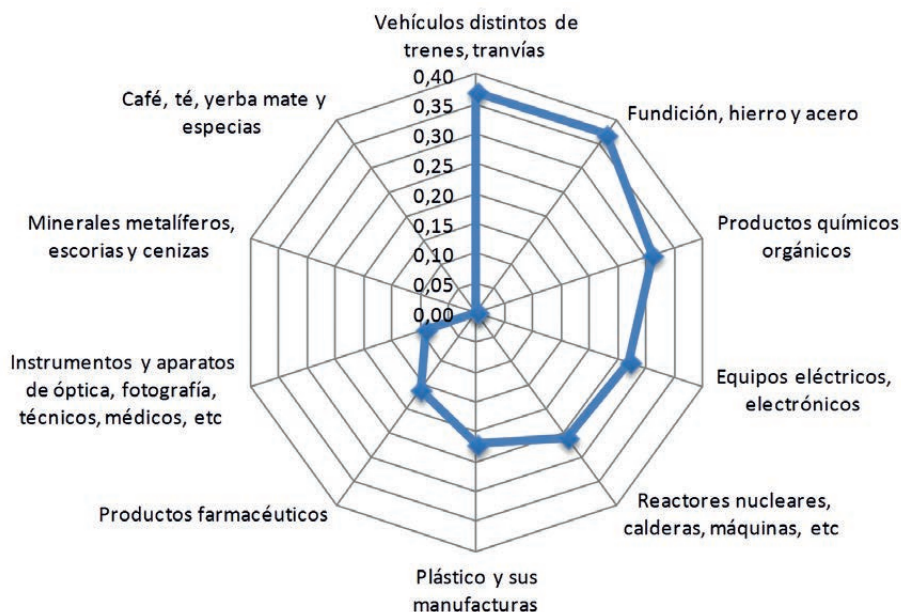


### 5.5.2. Perspectiva desagregada por productos

El análisis de la dinámica del comercio intra-industrial desde una perspectiva sectorial desagregada aporta una visión específica de las pautas seguidas por los diferentes productos que componen los flujos del comercio bilateral de Brasil y México con sus principales socios europeos y que no fue posible apreciar en el análisis agregado anterior. En este sentido, se analiza a continuación el grado de avance de la componente intra-industrial de los principales intercambios; centrándose, para ello, en el comportamiento de los principales capítulos (2 dígitos) y subpartidas (6 dígitos de la nomenclatura HS2012) en que se concentra dicho comercio.

En lo que se refiere al comercio entre Brasil y Alemania, considerando los diez capítulos de mayor peso comercial (en torno al 70% del flujo comercial total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart (promedio 1993-2013) tienen lugar en los intercambios de automóviles; fundición, hierro y acero; productos químicos orgánicos; equipos eléctricos y electrónicos; maquinaria y plástico y sus manufacturas (Gráfico 5.7). En mucha menor medida, también se aprecia algún avance en los intercambios de productos farmacéuticos y de instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos, etc.

Gráfico 5.7. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con Alemania. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Con un mayor nivel de detalle (desagregación a 6 dígitos de la nomenclatura HS2012), se puede apreciar cómo sólo cuatro tipos de productos, de los veinte de mayor peso comercial, presentan avances relevantes en términos de comercio intra-industrial. Tres de ellos corresponden al capítulo 84 (dos primeras cifras del correspondiente código HS2012), relativo a maquinaria y aparatos mecánicos, y uno al capítulo 29, relativo a productos químicos orgánicos. Se trata de Partes de motores (códigos 840999 y 840991); Bombas de líquidos para motores (código 841330); y Compuestos químicos (código 293339; véase Tabla 5.17).

Considerando los diez capítulos de mayor peso comercial (algo más del 58% del flujo comercial total) del comercio entre Brasil y España, los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart, aunque bastante moderados si los comparamos con el caso anterior (Brasil-Alemania) tienen lugar en los intercambios de equipos eléctricos y electrónicos; productos químicos orgánicos; automóviles; fundición, hierro y acero; combustibles y maquinaria (Gráfico 5.8). En mucha menor medida, se aprecia también algún avance en los intercambios de equipos de transporte aeronáutico y minerales.

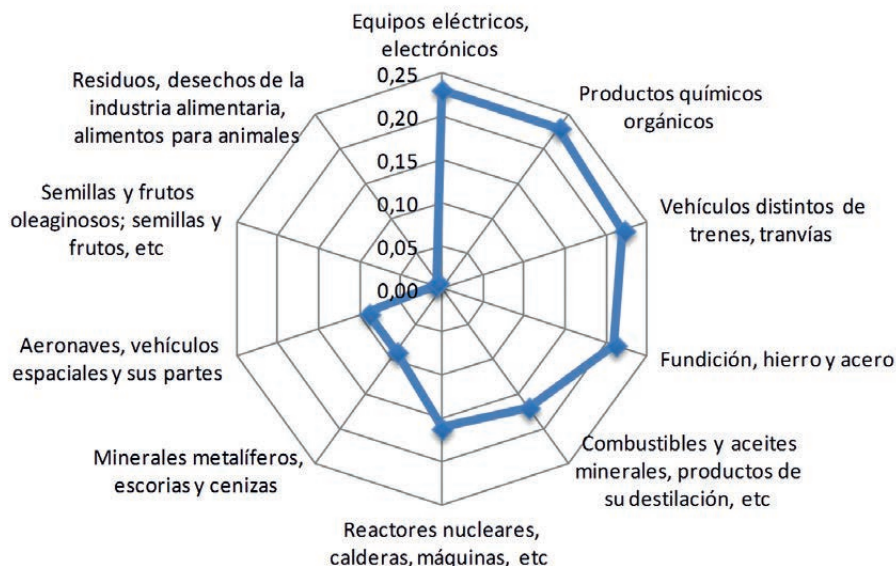
Aplicando un mayor nivel de desagregación sectorial (6 dígitos de la nomenclatura HS2012), se puede apreciar el reducido avance del comercio intra-industrial que experimentan los veinte tipos de productos de mayor peso comercial. En este sentido y en un contexto generalizado de escasa importancia del perfil de inserción intra-industrial, sólo se advierten avances de cierta magnitud en algunos productos relativos a equipos de transporte (cap. 87: automóviles y cap. 88: aeronaves). Se trata de Partes y accesorios de automóviles (código 870899); Aeronaves (código 880240); y Partes de aviones o helicópteros (código 880330; véase Tabla 5.18).

En lo que se refiere al comercio entre Brasil y Francia, considerando los diez capítulos de mayor peso comercial (en torno a dos tercios del flujo comercial total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart (en un contexto general de escaso avance del comercio intra-industrial) tienen lugar en los intercambios de productos químicos orgánicos; maquinaria y equipos mecánicos; automóviles; equipos eléctricos y electrónicos y aeronaves (Gráfico 5.9). En menor medida, también se aprecia algún avance en los intercambios de productos farmacéuticos; combustibles y plástico y sus manufacturas.

**Tabla 5.17. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Alemania. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

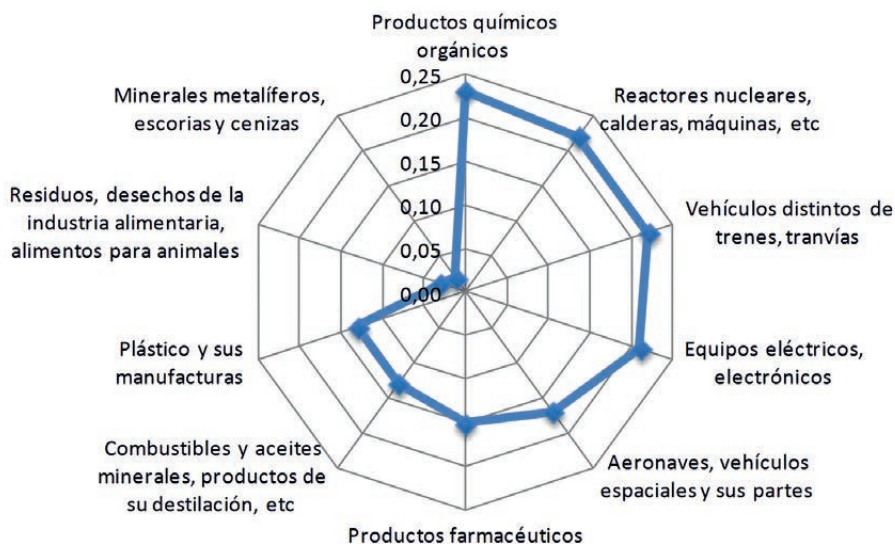
Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
90111 (Café sin tostar)	5,0%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	4,5%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	2,7%	0,06
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	2,2%	0,00
310420 (Abonos minerales o químicos potásicos/Cloruro de potasio)	2,1%	0,00
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	2,0%	0,48
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,9%	0,00
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,8%	0,08
300210 (Antisuero, demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos mediante procesos biotecnológicos)	1,2%	0,01
240120 (Tabaco parcial o totalmente despojado de tallo)	1,2%	0,00
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	1,2%	0,11
870322 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.000 cc pero inferior o igual 1.500 cc)	1,1%	0,05
260300 (Minerales de cobre y sus concentrados)	1,0%	0,00
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08 adecuado para uso exclusiva o principalmente, de motores de pistón con encendido por chispa)	0,9%	0,19
870840 (Cajas de cambio y sus partes para vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,9%	0,10
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte del cap. 84)	0,8%	0,10
841330 (bombas de combustible, aceite o refrigerante, para motores de pistón)	0,8%	0,29
870829 (Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,7%	0,10
903289 (Los demás aparatos o instrumentos automáticos para la regulación o control)	0,7%	0,04
293339 (Otros compuestos con un ciclo piridina, sin condensar, incluso hidrogenado, en la estructura)	0,6%	0,21
Subtotal	33,3%	
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE		

Gráfico 5.8. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con España. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Gráfico 5.9. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con Francia. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.18. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con España. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
880330 (Otras partes de aviones o helicópteros)	5,4%	0,12
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	4,2%	0,00
270900 (Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, el crudo/ Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	3,8%	0,00
120190 (Habas de soja, incluso quebrantadas)	3,2%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	3,1%	0,02
90111 (Café sin tostar)	2,9%	0,00
100590 (Maíz)	2,4%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	2,3%	0,00
260300 (Minerales de cobre y sus concentrados)	1,6%	0,00
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	1,4%	0,12
20714 (Trozos y despojos, congelados de aves de la especie Gallus domesticus)	1,1%	0,00
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,0%	0,16
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	0,9%	0,14
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	0,9%	0,15
20230 (Carne de animales de la especie bovina, congelada y deshuesada)	0,9%	0,00
310420 (Abonos minerales o químicos potásicos/Cloruro de potasio)	0,8%	0,00
860310 (Ferrocarril o tranvía autopropulsados, camionetas y camiones, que no sean los de la partida 86.04, potenciada desde una fuente externa de electricidad)	0,8%	0,12
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar (desperdicios y desechos) de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver/ Semi-blanqueado o blanqueado/ No coníferas)	0,7%	0,00
293090 (Los demás compuestos orgánicos del azufre productos químicos orgánicos)	0,7%	0,00
720110 (Arrabio sin alear con un contenido en peso de 0,5% o menos de fósforo)	0,7%	0,00
Subtotal	38,9%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

**Tabla 5.19. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Francia. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

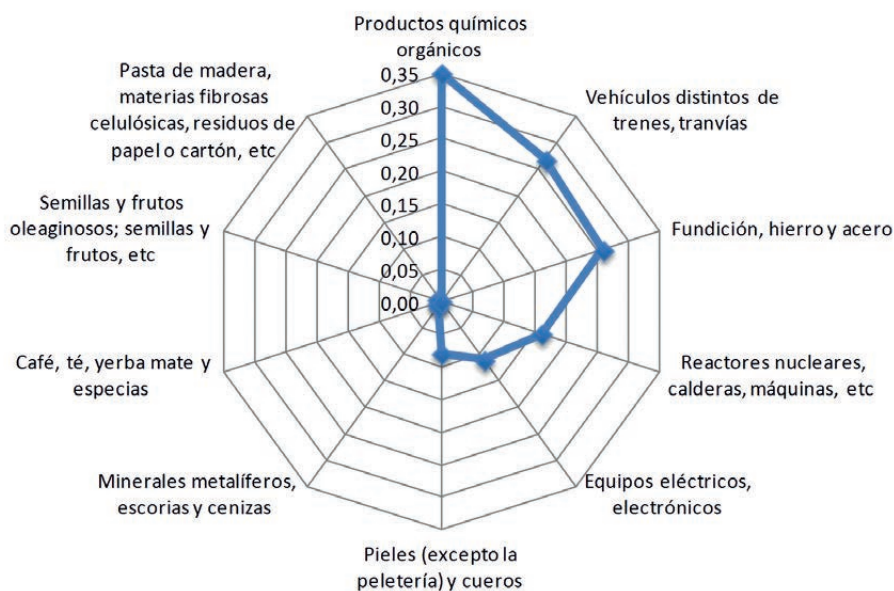
Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	10,6%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las pirritas de hierro tostadas / No aglomerada)	5,7%	0,00
880330 (Partes de aviones o helicópteros)	2,8%	0,26
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	2,6%	0,00
90111 (Café sin tostar)	1,8%	0,00
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	1,8%	0,06
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar, desperdicios y desechos, de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado/ No coníferas)	1,7%	0,00
870829 (Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,7%	0,12
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	1,6%	0,06
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las pirritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,3%	0,00
293319 (Otros compuestos con un ciclo pirazol no fusionado (incluso hidrogenado) en la estructura)	1,2%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,2%	0,11
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,2%	0,30
300220 (Vacunas para la medicina humana)	1,2%	0,02
880230 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2.000 kg pero inferior o igual a 15.000 kg)	1,0%	0,01
880212 (Helicópteros con un peso en vacío superior a 2.000 kg)	1,0%	0,00
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08, adecuadas para uso exclusiva o principalmente, de motores de pistón con encendido por chispa)	0,9%	0,36
870840 (Cajas de cambios y sus partes para vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,9%	0,06
292690 (Los demás compuestos con función nitrilo químicos orgánicos)	0,8%	0,01
260200 (Minerales de manganeso y sus concentrados, incluidos los minerales de manganeso ferruginosos y sus concentrados con un contenido de manganeso de 20% o más, calculado sobre el peso seco)	0,7%	0,00
Subtotal	41,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Llevando la lente a un mayor nivel de detalle (desagregación a 6 dígitos de la nomenclatura HS2012), se puede apreciar cómo sólo tres tipos de productos, de los veinte de mayor peso comercial, presentan avances relevantes en términos de comercio intra-industrial. Dos de ellos corresponden a equipos y material de transporte, concretamente a los capítulos 87 (automóviles) y 88 (aeronaves), y uno (el que muestra un mayor avance) al capítulo 84, relativo a maquinaria y aparatos mecánicos. Se trata, en concreto, de Partes de aviones o helicópteros (código 880330); Partes y accesorios de automóviles (código 870899); y Partes de motores (código 840991; véase Tabla 5.19).

En lo que se refiere a los diez capítulos de mayor peso relativo en el comercio bilateral entre Brasil e Italia (en torno a dos tercios del flujo comercial total), los mayores avances en el índice marginal de Brülhart (en un contexto de reducido avance del comercio intra-industrial a nivel global) tienen lugar en los intercambios de productos químicos orgánicos; automóviles; y productos de fundición, de hierro o acero (Gráfico 5.10). En mucha menor medida, también se aprecia algún avance en los intercambios de maquinaria y equipos mecánicos; así como de equipos eléctricos y electrónicos.

Gráfico 5.10. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con Italia. Índice marginal de Brülhart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE



Con un mayor nivel de detalle, considerando las veinte clases de productos de mayor peso comercial de acuerdo con la desagregación a 6 dígitos de la nomenclatura HS2012, se puede apreciar cómo sólo un número muy reducido de productos muestran avances de cierta entidad en términos de comercio intra-industrial. Se trata, en concreto, de dos productos pertenecientes al capítulo 84 (maquinaria y equipos mecánicos), con códigos 840999 (Partes de motores) y 842240 (Maquinaria para embalar o envolver mercancías); y dos productos relativos al capítulo 87 (automóviles, sus partes y accesorios), con códigos 870323 (automóviles con motor de gasolina) y 870421 (automóviles con motor diésel; véase Tabla 5.20).

En el caso de las relaciones comerciales entre Brasil y Holanda, considerando los diez capítulos de mayor peso comercial (casi dos tercios del comercio bilateral total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart tienen lugar en los intercambios de combustibles y de maquinaria y aparatos mecánicos; siendo de mucha menor entidad los avances que se producen en el resto de productos (Gráfico 5.11).

A un nivel más desagregado (6 dígitos de la nomenclatura HS2012), si se consideran las veinte clases de productos de mayor peso comercial, apenas se observan avances en términos de comercio intra-industrial (Tabla 5.21).

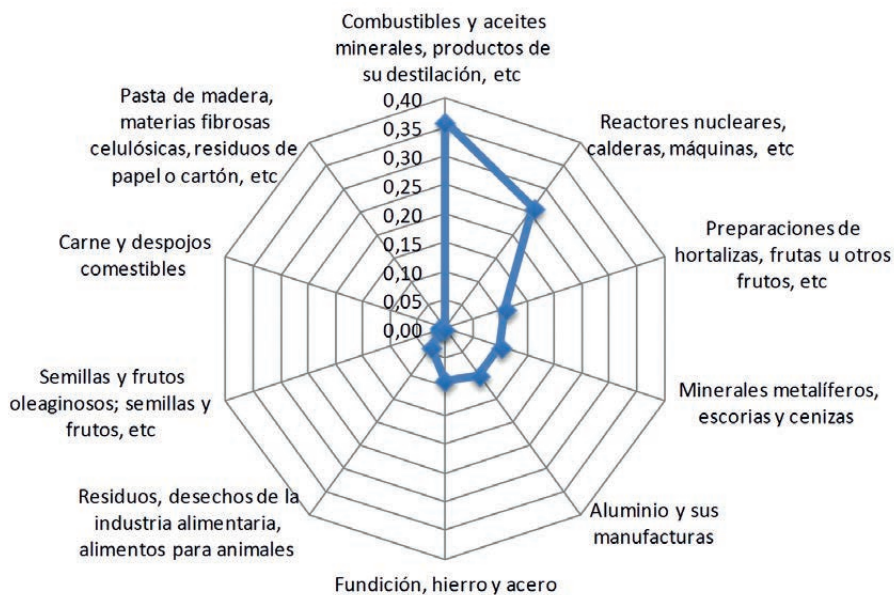


**Tabla 5.20. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Italia. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
90111 (Café sin tostar)	5,5%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	4,2%	0,00
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar, desperdicios y desechos, de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado/ No coníferas)	3,7%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	3,7%	0,00
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	2,2%	0,00
410411 (Piel curtida o cueros y pieles de bovino, incluido el búfalo, o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación...)	1,8%	0,11
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,5%	0,14
20230 (Carne de animales de la especie bovina, congelada y deshuesada)	1,5%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,4%	0,21
410712 (Cueros y pieles enteros)	1,1%	0,03
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte del cap. 84)	1,1%	0,09
870829 (Otras partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,0%	0,04
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	1,0%	0,44
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	0,9%	0,10
870421 (Los demás vehículos con motor de émbolo de encendido por compresión de combustión interna (diesel o semi-diesel)/gvw que no exceda de 5 toneladas)	0,9%	0,16
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	0,9%	0,01
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	0,8%	0,00
841430 (Compresores de los utilizados en los equipos frigoríficos)	0,7%	0,04
842240 (Las demás máquinas para embalar o envolver mercancías, incluidas las de envolver con película termo-retráctil)	0,7%	0,15
842230 (Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar o etiquetar botellas, latas, cajas, sacos u otros recipientes; máquinas de capsular botellas, tarros, tubos y continentes similares; máquinas y aparatos de gasear bebidas)	0,7%	0,03
Subtotal	35,3%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Gráfico 5.11. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con Holanda. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

A lo sumo, se puede señalar el producto con código 271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos) como el que presenta un mayor avance; siendo, sin embargo, éste de apenas 0,14 en valor promedio del índice marginal de Brühlart para el conjunto del período analizado (1993-2013).

En lo que se refiere a los diez capítulos de mayor peso relativo en el comercio bilateral entre Brasil y Reino Unido (cerca del 60% del flujo comercial total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlart se dan en los intercambios relativos a maquinaria y aparatos mecánicos (cap. 84); combustibles y aceites minerales (cap. 27); y, en mucha menor medida, también aeronaves (cap. 88; véase Gráfico 5.12). De mucha menor entidad, con un valor promedio inferior a 0,10, son los avances relativos a otros capítulos, tales como perlas, piedras y metales preciosos o minerales.

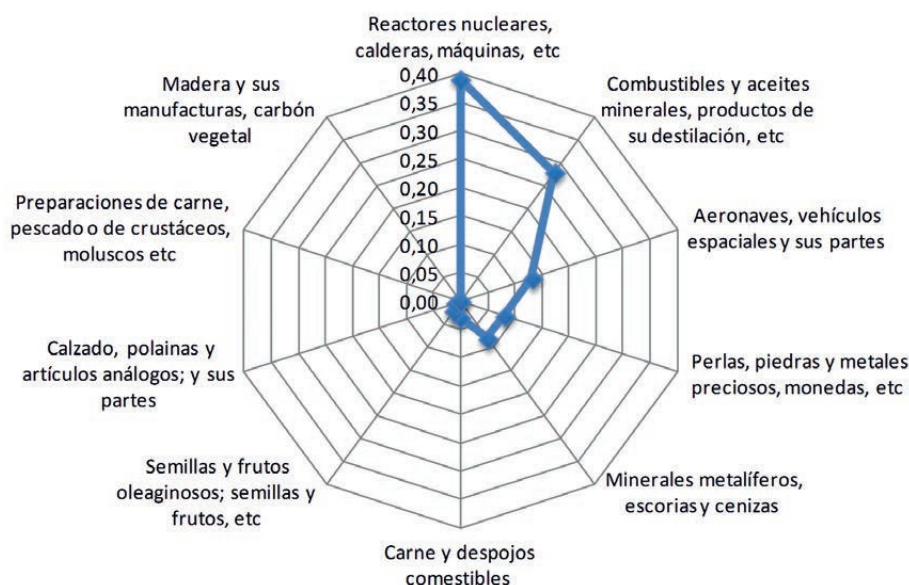
**Tabla 5.21. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Holanda. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	13,8%	0,00
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos )	5,3%	0,14
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar (desperdicios y desechos) de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado/ No coníferas)	5,1%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	3,9%	0,00
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	3,6%	0,00
200911 (Jugo de naranja congelado)	3,4%	0,00
720293 (Ferroniobio)	2,9%	0,00
890520 (Plataformas de perforación o de explotación flotantes o sumergibles)	2,6%	0,00
830710 (Tubos flexibles de metal común, incluso con sus accesorios, de hierro o acero)	2,5%	0,00
200919 (Jugo de naranja)	2,1%	0,00
760110 (Aluminio en bruto, sin alear)	2,0%	0,01
848180 (Otros aparatos para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas)	1,8%	0,11
271012 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	1,8%	0,01
21099	1,7%	0,00
20714 (Trozos y despojos, congelados de aves de la especie Gallus domesticus)	1,6%	0,00
220710 (Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico del 80% vol. o mas alto; alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación...)	1,5%	0,07
760120 (Aluminio en bruto/Aleaciones)	1,2%	0,01
160232 (Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre de las aves de la especie Gallus domesticus)	1,2%	0,00
240120 (Tabaco parcial o totalmente despojado de tallo)	1,1%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,1%	0,00
Subtotal	60,2%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

A un mayor nivel de desagregación (6 dígitos de la nomenclatura HS2012), centrando el análisis en las veinte clases de productos de mayor relevancia en el comercio bilateral entre Brasil y Reino Unido, apenas se observan avances, dibujándose un mapa de escaso dinamismo intra-industrial (Tabla 5.22). Tan sólo merece ser destacado la clase de productos con código 840999 (Partes de motores), que presenta un valor promedio del índice marginal de Brühlart de 0,30 para el conjunto del período 1993-2013.

Gráfico 5.12. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de Brasil con Reino Unido. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de UN-COMTRADE (Naciones Unidas)

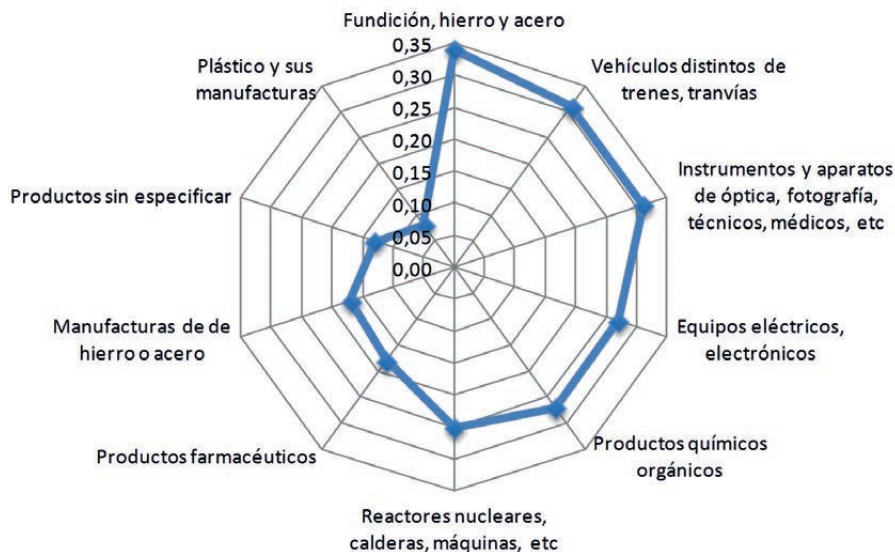
Desde una perspectiva sectorial, el análisis del comercio bilateral entre México y Alemania dibuja un escenario de cierto dinamismo intra-industrial. Concretamente, en lo que se refiere a los diez capítulos en los que concentra una parte muy importante (86%) del comercio bilateral de estos dos países, los mayores avances en el índice marginal de Brühlart se dan en los intercambios relativos a productos de fundición, de hierro o acero; vehículos automóviles; instrumentos de óptica, fotografía, técnicos, médicos...; equipos eléctricos y electrónicos; productos químicos orgánicos; y maquinaria y aparatos mecánicos (Gráfico 5.13). También, aunque con avances bastante más moderados, cabe señalar los productos farmacéuticos así como las manufacturas de hierro o acero.

**Tabla 5.22. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de Brasil con Reino Unido. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
710813 (Otras formas semimanufacturadas de oro, incluido el oro platinado, en bruto o en formas semi-manufacturados, o en forma de polvo/no monetario)	6,8%	0,00
260111 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas / No aglomerada)	4,5%	0,00
160250 (Las demás preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre de los bovinos)	3,3%	0,00
640399 (Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero)	2,1%	0,01
230400 (Tortas y demás residuos sólidos, incluso pulverizadas o en forma de pastillas, de la extracción del aceite de soja)	2,1%	0,00
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	2,0%	0,09
470329 (Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; para reciclar, desperdicios y desechos, de pulpa de madera del papel o cartón/ química, soda o al sulfato, excepto la pasta para disolver// Semi-blanqueado o blanqueado/ No coníferas)	1,9%	0,00
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	1,8%	0,30
380892 (Fungicidas)	1,8%	0,00
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados, incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	1,7%	0,03
240120 (Tabaco parcial o totalmente despojado de tallo)	1,7%	0,01
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	1,7%	0,12
880230 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2.000 kg pero inferior o igual a 15.000 kg)	1,6%	0,00
220830 (Whiskies)	1,5%	0,01
880240 (Aeroplanos y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg)	1,3%	0,00
260112 (Minerales de hierro y sus concentrados, excepto las piritas de hierro tostadas /Aglomerado)	1,2%	0,00
90111 (Café sin tostar)	1,1%	0,00
20714 (Trozos y despojos, congelados de aves de la especie Gallus domesticus)	0,9%	0,00
480256 (Los demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico-mecánico o de los cuales no más de 10% en peso del contenido total de fibra de estas fibras con un peso de 40 g/m2 o más pero no superior a 150 g/m2)	0,9%	0,00
200919 (Jugo de naranja)	0,8%	0,00
Subtotal	40,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Gráfico 5.13. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de México con Alemania. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de UN-COMTRADE (Naciones Unidas)

A un nivel más desagregado (6 dígitos de la nomenclatura HS2012), considerando las veinte clases de productos de mayor peso relativo en el comercio entre México y Alemania, se pueden identificar diversas clases de productos que exhiben un notable avance en términos de comercio intra-industrial (Tabla 5.23). En concreto, merece ser destacada, en primer lugar, la clase de productos con código 903289 (aparatos o instrumentos automáticos para la regulación o control), que presenta un valor promedio del índice marginal de Brühlart de 0,36 para el conjunto del período. También presentan avances notables las clases con códigos 870323 (automóviles con motor de gasolina) y 870829 (Partes y accesorios de automóviles); así como las de código 840734 (Motores diesel) y 842139 (Máquinas y aparatos para filtrar o depurar gases); y las de código 300490 (Medicamentos).

**Tabla 5.23. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Alemania. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

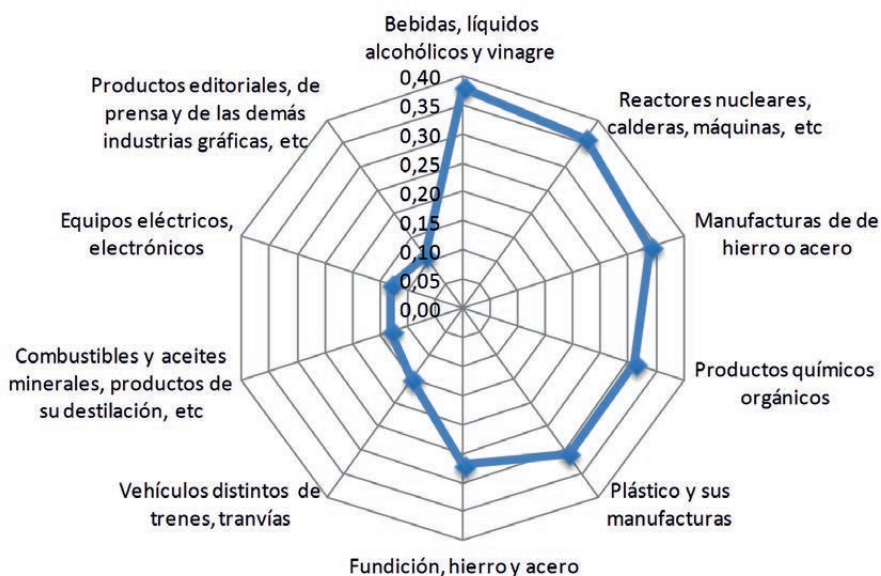
Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	8,4%	0,18
870332 (Los demás vehículos con motor de émbolo de encendido por compresión de combustión interna (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 2.500 cc)	6,8%	0,07
870829 (Las demás partes y accesorios de carrocerías, incluidas las de cabina, de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	3,6%	0,22
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	2,3%	0,24
870840 (Cajas de cambio y sus partes para vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	2,1%	0,08
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados, incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	2,0%	0,19
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08 adecuadas para uso exclusiva o principalmente, de encendido por chispa motores de pistón)	1,6%	0,08
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,6%	0,15
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap.)	1,3%	0,13
840820 (Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87)	1,3%	0,03
9999AA (Productos sin especificar)	1,2%	0,06
903289 (Los demás aparatos o instrumentos automáticos para la regulación o control)	1,2%	0,36
870324 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 3.000 cc)	1,2%	0,07
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	1,1%	0,25
853690 (Los demás aparatos eléctricos para circuitos eléctricos, o para conexión de circuitos eléctricos de conmutación o protección de sonido (por ejemplo, interruptores, relés, fusibles, supresores de sobretensiones, enchufes, tomas de corriente...))	0,9%	0,05
870850 (Ejes de dirección con diferencial, incluso provistos con otros órganos de transmisión, y ejes portadores; partes de los mismos)	0,9%	0,01
870322 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.000 cc pero inferior o igual 1.500 cc)	0,9%	0,16
392690 (Plásticos y sus manufacturas/Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14)	0,8%	0,10
842139 (Otras máquinas y aparatos, para filtrar o depurar líquidos o gases)	0,7%	0,23
853890 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.35, 85.36 o 85.37)	0,6%	0,11
Subtotal	40,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE



En lo que se refiere al comercio entre México y España, considerando los diez capítulos de mayor peso comercial (77% del flujo comercial total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart (en un contexto general de escaso avance del comercio intra-industrial) tienen lugar en los intercambios de bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; maquinaria; manufacturas de hierro o acero; productos químicos orgánicos; plástico y sus manufacturas; y productos de fundición, de hierro o acero (Gráfico 5.14). También se aprecia algún avance, aunque en mucha menor medida, en los intercambios de vehículos automóviles; combustibles y equipos eléctricos y electrónicos.

Gráfico 5.14. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de México con España. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Con un mayor nivel de desagregación (6 dígitos de la nomenclatura HS2012) y analizando el comportamiento de las veinte clases de productos de mayor peso relativo en el comercio entre México y España, apenas se observan avances, trazándose un mapa de escaso dinamismo intra-industrial (Tabla 5.24). Tan sólo merece ser destacado la clase de productos con código 870899 (Partes y accesorios de automóviles), que presenta un valor promedio del índice marginal de Brühlhart de 0,29 para el conjunto del período 1993-2013.



**Tabla 5.24. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de México con España. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

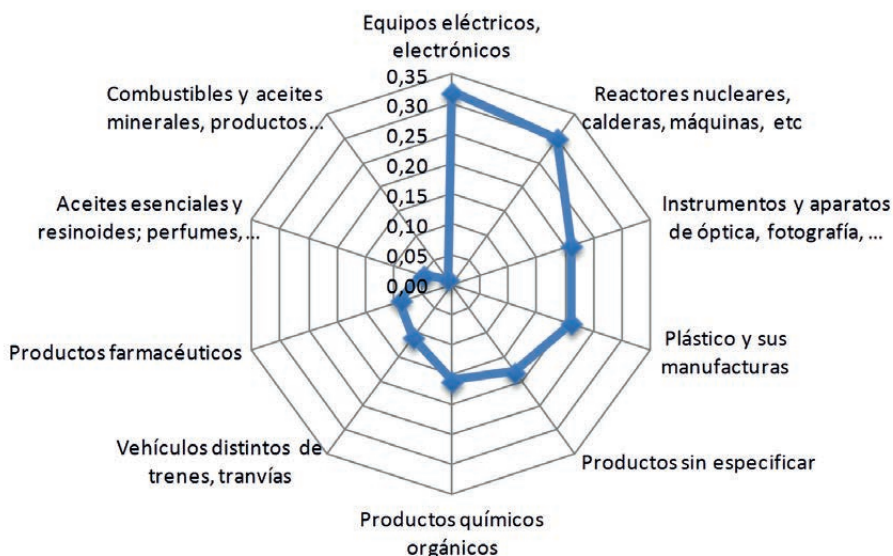
Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	43,8%	0,00
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	3,2%	0,13
490199 (Los demás editoriales de la prensa y de otros productos de la industria de la impresión; textos manuscritos o mecanografiados y planos/Libros impresos, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas)	1,6%	0,07
850231 (Los demás grupos electrógenos de energía eólica)	0,9%	0,00
291736 (Ácido tereftálico y sus sales)	0,8%	0,00
690890 (Baldosas de cerámica esmaltada y azulejos pavimentos, chimeneas o muros; cubos de mosaicos de cerámica vidriada y similares, incluso con soporte)	0,8%	0,01
220820 (Licores obtenidos por destilación de vino o de orujo de uva)	0,8%	0,01
860310 (Ferrocarril o tranvía autopropulsados, camionetas y camiones, que no sean los de la partida 86.04, potenciada desde una fuente externa de electricidad)	0,7%	0,00
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	0,6%	0,05
71320 (Garbanzos)	0,6%	0,01
220421 (Los demás vinos; el mosto de uva cuya fermentación se ha impedido o cortado añadiendo alcohol/En recipiente)	0,6%	0,00
940600 (Construcciones prefabricadas)	0,6%	0,03
300490 (Los demás medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	0,6%	0,06
262099 (Las demás Escorias, cenizas y residuos, excepto los de la fabricación de hierro o acero, que contengan metal, arsénico o sus compuestos)	0,6%	0,00
290124 (Hidrocarburos acíclicos insaturados/buta-1,3-dieno e isopreno)	0,5%	0,00
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	0,5%	0,21
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,5%	0,29
490290 (Prensa, revistas y publicaciones periódicas, incluso ilustrados o con publicidad)	0,4%	0,03
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte del cap. 84)	0,4%	0,05
721632 (Ángulos, perfiles y secciones de hierro o acero sin alear...)	0,4%	0,04
Subtotal	58,9%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Desde una perspectiva sectorial centrada en los diez principales capítulos del comercio bilateral entre México y Francia (más del 70% del total de los flujos comerciales), los mayores avances en términos de comercio intra-industrial los exhiben los capítulos relativos a equipos eléctricos y electrónicos (cap. 85) y a maquinaria y aparatos mecánicos

(cap. 84; véase Gráfico 5.15). En segundo término, se posicionan los intercambios relativos a instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, etc. (cap. 90); de plástico y sus manufacturas (cap. 39); y, en menor medida, de productos químicos orgánicos (cap. 29). También se observan avances, aunque mucho más moderados, en los intercambios de vehículos automóviles (cap. 87) y productos farmacéuticos (cap. 30).

Gráfico 5.15. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de México con Francia. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

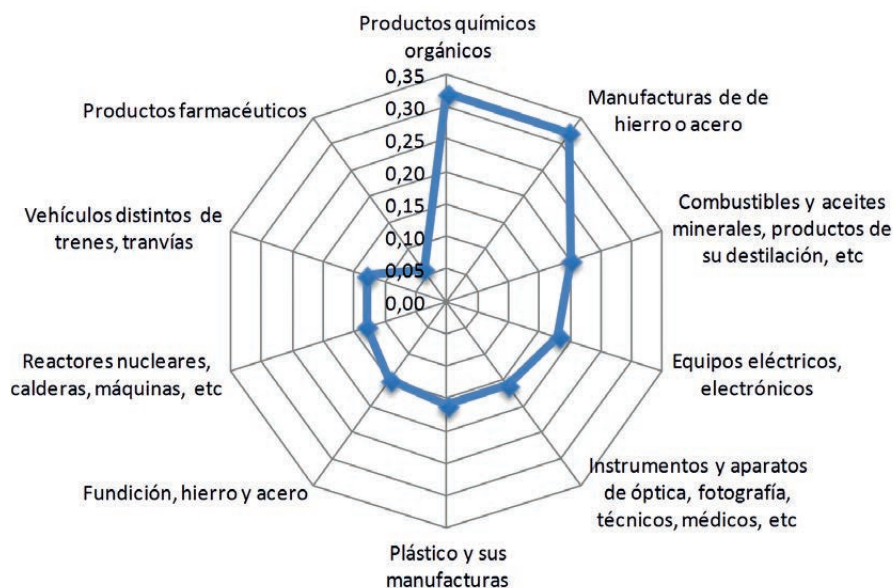
A un nivel más desagregado (6 dígitos de la nomenclatura HS2012), considerando las veinte clases de productos de mayor peso relativo en el comercio entre México y Francia, se pueden identificar cuatro clases de productos que exhiben un notable avance en términos de comercio intra-industrial (Tabla 5.25). Destacan, en primer lugar, las dos clases de productos con códigos 840991 (Partes de motores) y 841191 (Partes de turborreactores o turbopropulsores), concernientes al capítulo 84 (maquinaria y aparatos mecánicos), que muestran valores promedio del índice marginal de Brühlart iguales o superiores a 0,40 para el conjunto del período analizado (1993-2013).

En segundo término, también merecen ser señalados los avances observados en los intercambios de productos de las clases con códigos 851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos) y 851770 (Partes de teléfonos), ambas pertenecientes al capítulo 85 (equipos eléctricos y

electrónicos), que muestran valores promedio del índice marginal de Brühlhart de 0,19 y 0,39 respectivamente.

En lo que se refiere al comercio entre México e Italia, considerando los diez capítulos de mayor peso comercial (casi el 73% del comercio bilateral total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart se manifiestan en los intercambios de productos químicos orgánicos y de manufacturas de hierro o acero (Gráfico 5.16). También se observan avances, aunque de menor magnitud y con importancia decreciente, en los intercambios de combustibles; equipos eléctricos y electrónicos; instrumentos de óptica, fotografía, técnicos, médicos...; plástico y sus manufacturas; productos de fundición de hierro o acero; maquinarias y equipos mecánicos; y vehículos automóviles.

Gráfico 5.16. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de México con Italia. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Con un mayor nivel de desagregación (6 dígitos de la nomenclatura HS2012) y analizando el comportamiento de las veinte clases de productos de mayor peso relativo en el comercio entre México e Italia, apenas se observan avances, dibujándose un mapa de dinamismo intra-industrial muy limitado (Tabla 5.26). Tan sólo merece ser destacado la clase de productos con código 848071 (Moldes para caucho o plástico/inyección o compresión), relativo al capítulo 84 (maquinaria y equipos mecánicos), que presenta un valor promedio del índice marginal de Brühlhart de 0,22 para el conjunto del período 1993-2013; el valor más alto de las veinte clases de productos seleccionadas.

**Tabla 5.25. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Francia. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	3,6%	0,05
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	3,0%	0,20
300220 (Vacunas para la medicina humana)	2,6%	0,09
901831 (Jeringas, con o sin agujas)	2,1%	0,06
330300 (Perfumes y aguas de tocador)	2,1%	0,02
840734 (Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del cap. 87 de cilindrada superior a 1.000 cc)	1,6%	0,04
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,5%	0,06
330499 (Las demás preparaciones de belleza y preparaciones de maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y sol bronceado; preparaciones para manicuras o pedicuros)	1,5%	0,01
840991 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08, adecuadas para uso exclusiva o principalmente, de motores de pistón con encendido por chispa)	1,5%	0,40
851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento)	1,3%	0,19
851770 (Partes de teléfonos, incluidos los teléfonos celulares de otras redes inalámbricas; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable, tales como redes locales...)	1,0%	0,39
841191 (Partes de turborreactores o turbopropulsores)	1,0%	0,44
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte del cap. 84)	1,0%	0,07
847730 (Maquinaria para moldear caucho o plástico o para fabricar productos de estas materias, no expresados ni comprendidos en otra parte de este cap....)	0,9%	0,00
293329 (Otros compuestos con un ciclo sin condensar imidazol, incluso hidrogenado, en la estructura)	0,9%	0,00
853890 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.35, 85.36 o 85.37)	0,9%	0,09
880212 (Helicópteros con un peso en vacío superior a 2.000 kg)	0,9%	0,02
853690 (Los demás aparatos eléctricos para circuitos eléctricos, o para conexión de circuitos eléctricos de conmutación o protección de sonido, por ejemplo, interruptores, relés, fusibles, supresores de sobretensiones, enchufes, tomas de corriente...)	0,8%	0,07
854430 (Juegos de cables de los utilizados en vehículos, aviones o barcos)	0,7%	0,02
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,7%	0,14
Subtotal	29,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

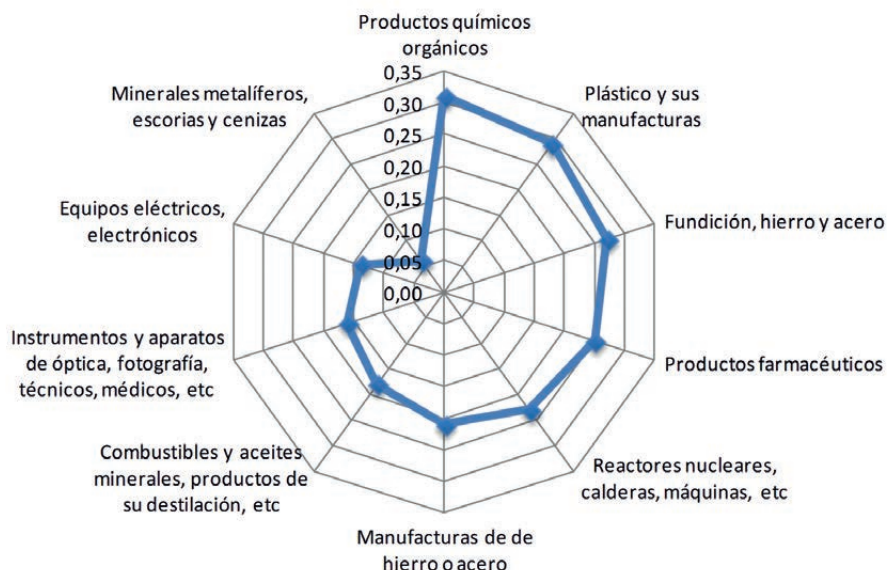
**Tabla 5.26. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Italia. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
721913 (Productos laminados planos de acero inoxidable, de una anchura de 600 mm o más (...) con un espesor de 3 mm o más, pero menos de 4,75 mm)	3,4%	0,00
721914 (Productos laminados planos de acero inoxidable, de una anchura de 600 mm o más (...) de espesor inferior a 3 mm)	2,3%	0,00
870332 (Los demás vehículos con motor de émbolo de encendido por compresión de combustión interna (diesel o semi-diesel) de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 2.500 cc)	1,8%	0,00
842230 (Máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar o etiquetar botellas, latas, cajas, sacos u otros recipientes; máquinas de capsular botellas, tarros, tubos y continentes similares; máquinas y aparatos de gasear bebidas)	1,7%	0,04
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...)	1,4%	0,13
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	1,4%	0,05
842240 (Las demás máquinas para embalar o envolver mercancías, incluidas las de envolver con película termo retráctil)	1,3%	0,08
847989 (Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte del cap. 84)	1,3%	0,05
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	1,1%	0,00
847480 (Máquinas y aparatos de clasificar, cribar, separar, lavar, quebrantar, triturar, mezclar, amasar o sobar tierra, piedra u otra materia mineral en forma sólida (incluidos el polvo y la pasta); máquinas para aglomerar, dar forma o moldear combust...)	1,0%	0,02
271012 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	1,0%	0,00
721912 (Productos laminados planos de acero inoxidable, de una anchura de 600 mm o más (...) con un espesor de 4,75 mm o más pero inferior o igual a 10 mm)	1,0%	0,00
711319 (Artículos de joyería y sus partes, de los demás metales preciosos, incluso plateado o chapado de metal precioso)	0,9%	0,06
845521 (Otros laminadores/en caliente o combinados caliente y frío)	0,8%	0,00
291736 (Ácido tereftálico y sus sales)	0,7%	0,00
293410 (Productos químicos orgánicos/ácidos nucleicos y sus sales, aunque no sean de constitución química definida; los demás compuestos heterocíclicos/ compuestos contenga un ciclo tiazol, incluso hidrogenado, en la estructura)	0,7%	0,00
848071 (Moldes para caucho o plástico/inyección o compresión)	0,7%	0,22
392690 (Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14)	0,6%	0,10
900410 (Gafas de sol)	0,6%	0,03
848180 (Otros aparatos para tuberías, calderas, depósitos, cubas o continentes similares, incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas)	0,6%	0,13
Subtotal	24,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

El análisis del comercio bilateral entre México y Holanda, con el foco puesto en los diez principales capítulos de dicho comercio (más del 82% del total de los flujos comerciales), los mayores avances en el índice marginal de Brühlart tienen lugar en los intercambios relativos a productos químicos orgánicos; plástico y sus manufacturas; productos de fundición de hierro o acero; productos farmacéuticos y maquinaria y equipos mecánicos (Gráfico 5.17). Les siguen, aunque con avances más moderados y en orden decreciente, los intercambios relativos a manufacturas de hierro o acero; combustibles; instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos.; así como equipos eléctricos y electrónicos.

Gráfico 5.17. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de México con Holanda. Índice marginal de Brühlart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

Acercando la lente a un nivel de desagregación a 6 dígitos (nomenclatura HS2012), se puede apreciar cómo sólo una clase específica de productos, de las veinte de mayor peso comercial, destaca sobre las demás por sus avances en términos de comercio intra-industrial (Tabla 5.27). Se trata, en concreto, de los productos con código 847150 (máquinas automáticas de procesamiento de datos y sus unidades...), correspondiente al capítulo de maquinaria y equipos mecánicos (cap. 84). Otras clases de productos que presentan avances mucho más moderados son las relativas a los códigos 293723 (Estrógenos y progestágenos), 847170 (máquinas para almacenamiento de datos),

901839 (Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares), 120991 (Semillas de hortalizas), 847180 (Otras máquinas de procesamiento automático de datos).

**Tabla 5.27. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Holanda. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

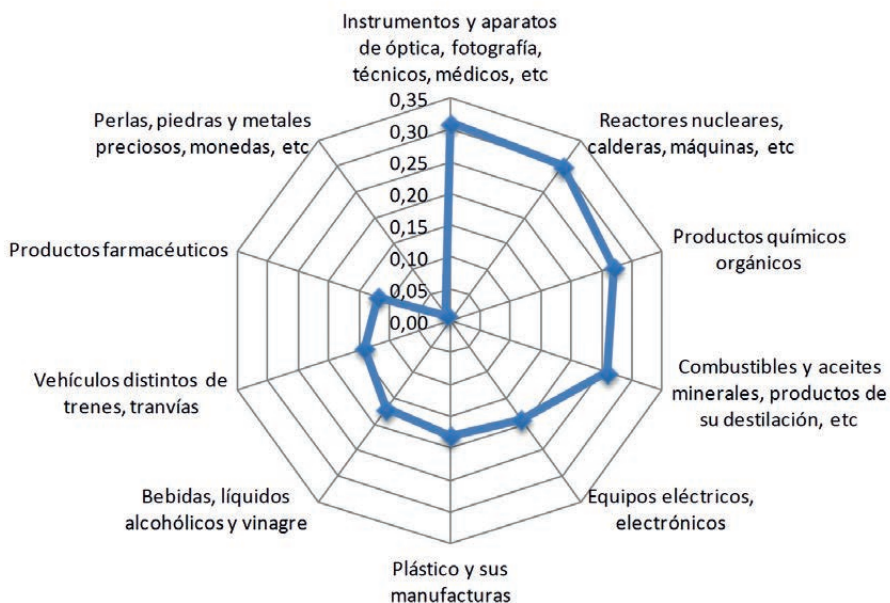
Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
271012 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	16,0%	0,02
851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento)	7,4%	0,01
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	5,1%	0,00
851770 (Partes de teléfonos, incluidos los teléfonos celulares de otras redes inalámbricas sonar; los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable, tales como redes locales...)	3,9%	0,00
847180 (Otras máquinas de procesamiento automático de datos)	3,3%	0,11
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	2,0%	0,41
901839 (Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares)	1,9%	0,12
261310 (Minerales de molibdeno y sus concentrados)	1,8%	0,00
847330 (Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71)	1,8%	0,08
902620 (Aparatos para medición o comprobación de presión)	1,6%	0,09
732690 (Las demás manufacturas de hierro o acero)	1,6%	0,07
847150 (Máquinas automáticas de procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra)	1,4%	0,24
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,0%	0,00
847170 (máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte/ unidades -Almacenamiento)	1,0%	0,13
40690 (Quesos y requesón en otros lugares/ Otros Quesos)	1,0%	0,00
60110 (Bulbos, tubérculos, raíces tuberosas, brotes y rizomas, en reposo vegetativo, en vegetación o en flor; plantas y raíces de achicoria, exc las raíces)	0,9%	0,00
120991 (Semillas de hortalizas)	0,9%	0,12
200911 (Jugo de naranja congelado)	0,9%	0,00
271019 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido en peso del 70% o más de aceites de petróleo o de aceites obtenidos de minerales bituminosos)	0,8%	0,04
293723 (Estrógenos y progestágenos)	0,8%	0,14
Subtotal	55,2%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE



En lo que se refiere al comercio entre México y Reino Unido, bajo la óptica de los diez capítulos de mayor peso comercial (casi tres cuartas partes del comercio bilateral total), los mayores avances en el índice marginal de Brühlhart se manifiestan en los intercambios relativos a instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, técnicos, médicos... (cap. 90); maquinarias y equipos mecánicos (cap. 84); productos químicos orgánicos (cap. 29); y combustibles (cap. 27; véase Gráfico 5.18). Otros capítulos en los que se observa cierto dinamismo del comercio intra-industrial, son los relativos a equipos eléctricos y electrónicos (cap. 85); vehículos automóviles (cap. 87); y, en mucha menor medida, productos farmacéuticos (cap. 30).

Gráfico 5.18. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales capítulos del comercio bilateral de México con Reino Unido. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE

A un nivel más desagregado (6 dígitos de la nomenclatura HS2012), considerando las veinte clases de productos de mayor peso relativo en el comercio entre México y Reino Unido, destaca la clase de productos con código 870899 (Partes y accesorios de automóviles), que alcanza un valor promedio del índice marginal de Brühlhart de 0,31 para el conjunto del período analizado (1993-2013, véase Tabla 5.28). Así mismo, tres clases de productos, con códigos 847170 (máquinas para registro y almacenamiento de datos); 840999 (Partes de motores) y 847330 (Partes y accesorios de máquinas), también exhiben avances relevantes en términos de comercio intra-industrial, aunque de menor



magnitud que en el caso anterior; al igual que en el caso de la clase con código 901839 (jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares).

**Tabla 5.28. Grado de avance del comercio intra-industrial en los principales productos (HS2012, 6 dígitos) del comercio bilateral de México con Reino Unido. Índice marginal de Brühlhart (A). Promedio 1993-2013**

Producto (código 6 dígitos HS2012)	Peso comercial (%) promedio 1993-2013	Índice A promedio 1993- 2013
710812 (Otras formas en bruto de oro, incluido el oro platinado, en bruto o en formas semi-manufacturados, o en forma de polvo/no monetario)	9,5%	0,09
300490 (Los demás medicamentos, excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 o 30.06, constituidos por productos mezclados o sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía trans...))	4,1%	0,12
270900 (Aceites y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos de petróleo)	3,3%	0,00
999999 (Productos no especificados de acuerdo a clase)	2,3%	0,15
220830 (Whiskies)	2,3%	0,01
870323 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 1.500 cc pero inferior o igual 3.000 cc)	1,9%	0,11
847330 (Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71)	1,7%	0,23
710691 (Plata, incluida la plata dorada y la platinada, en bruto)	1,7%	0,00
720712 (Productos semielaborados de hierro o acero sin alear, con un contenido de aceite inferior al 0,25% de carbono, de sección transversal rectangular, que no sea cuadrada)	1,7%	0,00
840999 (Las demás partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de las partidas 84.07 o 84.08)	1,5%	0,18
840820 (Motores de los utilizados para la propulsión de vehículos del Cap.87)	1,3%	0,13
851712 (Teléfonos para redes celulares y otras redes inalámbricas)	1,2%	0,01
220300 (Cerveza de malta)	1,1%	0,02
851762 (Máquinas para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y encaminamiento)	1,1%	0,08
847180 (Otras máquinas de procesamiento automático de datos)	1,1%	0,16
901839 (Jeringas, agujas, catéteres, cánulas e instrumentos similares)	0,9%	0,19
847170 (Máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte/ unidades de almacenamiento)	0,8%	0,24
841112 (Turborreactores con un empuje superior a 25 kN)	0,8%	0,15
870899 (Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,8%	0,31
870324 (Los demás vehículos con encendido por chispa motor de émbolo alternativo de combustión interna de cilindrada superior a 3.000 cc)	0,7%	0,01
Subtotal	39,8%	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE



## 6 ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE LA UNIÓN EUROPEA, BRASIL Y MÉXICO

En este apartado se estudia la IED entre la UE y Brasil y México, desde una perspectiva más profunda e individualizada, al centrarse en la relación bilateral entre los seis principales países de la UE y Brasil y México. El análisis se realiza a nivel global y sectorial y también se presenta la evolución reciente. Los países de la UE seleccionados son Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido, pues como se mostró en el apartado 3.3 son los más importantes en IED. Adicionalmente, ello introduce homogeneidad a efectos de una visión comparada con los flujos de comercio. Se hará uso en este apartado de la denominación UE-6 para referirse conjuntamente a esos seis países europeos.

### 6.1. Análisis comparado de la inversión extranjera directa de Brasil y México con las principales economías europeas en la actualidad

#### 6.1.1. Perspectiva global

Un análisis más completo de la IED de Brasil y México requiere estudiar las relaciones bilaterales con las principales economías de la UE, que también participan en la IED de esos dos países de AL, especialmente como emisoras y, de una forma creciente como receptoras.

Empezando por el caso de Brasil, la Tabla 6.1 resume los flujos y los stocks de entrada y salida entre Brasil y los seis países europeos considerados en este estudio en 2012. El primer país de la UE por volumen de IED realizado en Brasil en 2012 es Alemania, que supera los 2.000 millones de euros, seguido de Francia, que invierte 1.926 millones de euros. En tercer lugar se encuentra Holanda, que destina a Brasil 1.435 millones de euros

de IED. España ocupa la cuarta posición en 2012, con un volumen de IED destinado a Brasil de 972 millones de euros. Debe precisarse que, como se indicará al explicar la evolución, el flujo de IED recibido en Brasil, procedente de España en el año 2012 presenta un valor excepcionalmente bajo. De hecho, España registra un flujo de IED emitida en 2012 negativo, como consecuencia de desinversiones realizadas fundamentalmente en AL (y, especialmente en México). Reino Unido e Italia son los países con menor importancia de los analizados, al contar con una inversión extranjera directa realizada en Brasil de 1.435 y 958 millones de euros, respectivamente.

La IED emitida por Brasil dirigida hacia los países de la UE es de un volumen muy inferior. Destaca España como principal destino de la IED procedente de Brasil, que recibe 835 millones de euros en 2012. Los demás países cuentan con una inversión procedente de Brasil muy reducida. El segundo destino entre las principales economías europeas de la IED procedente de Brasil es Italia, si bien con una cuantía mucho más reducida de 89 millones de euros. El tercer lugar le corresponde a Holanda, cuyo volumen de IED con origen en Brasil asciende a 25 millones de euros. Reino Unido es el cuarto país de los seis analizados por recepción de inversión de Brasil, contando con un flujo de entrada de 6 millones de euros. Por último, Francia y Alemania presentan un valor negativo de 19 y 10 millones de euros, respectivamente.

**Tabla 6.1. IED entre Brasil y los principales países de la UE en 2012 (en millones de euros)**

País	Flujos		Stocks	
	Recibidos en Brasil	Emitidos por Brasil	Recibidos en Brasil	Emitidos por Brasil
Alemania	2.029	-10	13.836	212
España	972	835	51.020	9.291
Francia	1.926	-19	24.682	426
Italia	782	89	6.616	485
Holanda	1.435	25	12.361	44
Reino Unido	958	6	13.996	26

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Dado el carácter volátil de los flujos de IED y, en particular, el valor excepcionalmente bajo de los flujos de entrada de IED en Brasil procedente de España en 2012 y el valor negativo del flujo de salida de Brasil hacia Francia y Alemania, es necesario completar el análisis con la información de los stocks (también presentada en la Tabla 6.1), para una mejor comprensión de la relación bilateral. Así, el análisis de los stocks permite constatar la gran importancia de España como principal inversor de la UE en Brasil. De hecho, el stock de IED acumulado en el año 2012 supera los 51.000 millones de euros. A una distancia considerable, se encuentra Francia, siendo el segundo país de los seis analizados que cuenta con más IED en Brasil, con un volumen de 24.682 millones de

euros, menos de la mitad del valor correspondiente a España. Le siguen en importancia Reino Unido y Alemania, con valores muy similares (aproximadamente 14.000 millones de euros en Reino Unido y, 13.836 en Alemania) y Holanda (con 13.996 millones de euros). Como ya sucedía en los flujos de entrada en Brasil, Italia es el país con menor stock de IED, al acumular 6.616 millones de euros.

Los stocks de IED emitidos por Brasil hacia los seis países europeos considerados, identifican claramente a España como principal destino, al acumular 9.291 millones de euros en 2012. Ninguno de los demás países llega a los 500 millones de euros, si bien el segundo país en importancia, que es Italia, se aproxima al situar su IED recibida de Brasil hasta 2012 en 485 millones de euros. Le sigue muy de cerca Francia, con un valor de 426 millones de euros. El cuarto destino de la IED realizada por Brasil en las principales economías de la UE es Alemania, con una cuantía de 212 millones de euros. Holanda y Reino Unido son los países con menor importancia en la IED emitida por Brasil, al contar con tan solo 44 y 26 millones de euros, respectivamente.

En el caso de México, la Tabla 6.2 presenta el volumen alcanzado por las entradas y salidas de IED entre México y los seis países europeos seleccionados. El volumen de IED recibido en México en 2012 correspondiente a la UE-6 tiene como principal origen Alemania, con un volumen de 808 millones de euros. Le siguen en importancia Holanda y Francia, con cuantías considerablemente menores (364 y 272 millones de euros, respectivamente). España e Italia cuentan con valores negativos, siendo especialmente elevado en el caso de España (-2.566 millones de euros, frente a los -90 de Italia). Debe indicarse que estos valores negativos son excepcionales y se derivan de la venta de acciones especialmente intensa por parte de España en el 2012, que se concentra en México y, que le lleva a presentar un flujo total de IED emitido negativo en ese año. El análisis posterior de su evolución (apartado 6.3) permitirá comprobar la importancia tradicional de España como principal país de la UE inversor en México. Por último, en el caso del Reino Unido, los datos disponibles para 2012 son muy limitados, pero si tomamos como referencia el año anterior, su valor ascendería a 1.170 millones de euros, siendo un país muy relevante para la IED mexicana, siendo superado sólo por España, la economía europea con mayor presencia productiva en México.

La IED realizada por México en los países de la UE-6 en 2012 es mucho menor, con la excepción de Holanda. Este país, con un valor extraordinariamente alto de 4.058 millones de euros, se convierte en el principal destino de la UE-6 para la IED procedente de México. España es el segundo país europeo al que México dirige su IED, alcanzando un volumen de 673 millones de euros. Francia y Alemania ocupan la tercera y cuarta posición, con 129 y 83 millones de euros, respectivamente. Italia solo recibe 11 millones de euros como IED con origen en México. Nuevamente, en el caso de Reino Unido no

se dispone del dato correspondiente al año 2012 ni al año 2011. El último dato referido a 2010 situaba el volumen de la IED emitida desde México hacia Reino Unido en tan solo 1 millón de euros.

**Tabla 6.2. IED entre México y los principales países de la UE-6 en 2012 (en millones de euros)**

País	Flujos		Stocks	
	Recibidos en México	Emitidos por México	Recibidos en México	Emitidos por México
Alemania	808	81	6.681	172
España	-2.566	673	36.264	4.160
Francia	272	129	2.829	1.331
Italia	-90	11	1.199	47
Holanda	364	4.058	9.311	1.597
Reino Unido	-	-	5.368	-

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Como los datos de 2012 son escasos para el Reino Unido y muestran un comportamiento anómalo en el caso de España, que no refleja la tendencia ni su importancia en términos absolutos ni relativos para la economía mexicana, el análisis se completa con la situación de los stocks de IED entre México y los seis países de la UE acumulados hasta 2012. Con respecto al stock recibido por México, España es el primer país inversor, ascendiendo su volumen a 36.264 millones de euros en 2012, volumen que duplica el stock conjunto de los cinco países restantes de la UE. La primera posición constata el hecho del papel prioritario de España en la IED de México, si bien en los últimos dos años (2011 y 2012) se ha visto afectado por importantes desinversiones que conducen a que el valor del flujo anual sea negativo. El segundo país por volumen de IED emitido hacia México es Holanda (9.311 millones de euros), seguido de Alemania y Reino Unido (con 6.681 y 5.368 millones de euros, respectivamente). Francia ocupa la quinta posición con un volumen de IED dirigida hacia México de 2.829 millones de euros. Por último, Italia cuenta con un volumen de IED acumulado en México que equivale a aproximadamente 1.200 millones de euros.

En relación al stock de IED procedente de México con destino a la UE-6 en 2012, destaca de nuevo España como principal destino, acumulando un volumen de 4.160 millones de euros. Holanda y Francia son el segundo y tercer país según el stock de IED recibido de México, con cuantías de 1.597 y 1.331 millones de euros, respectivamente. Alemania acumula una IED procedente de México de 172 millones de euros e Italia presenta el menor valor, con 47 millones de euros. El dato del Reino Unido para el año 2012 no está disponible, por lo que se toma como referencia el último dato disponible correspondiente al año 2010, en el que se registraron 13 millones de euros.

Por lo tanto, la realidad actual de la relación bilateral de las principales economías de la UE con Brasil y México muestra la mayor importancia de las entradas procedentes de la UE-6 en las dos economías de AL, con una mayor dimensión de la relación con Brasil. Cuando los países de la UE actúan como receptores, solo en los casos de Holanda y Francia reciben un mayor volumen de IED en términos absolutos con origen en México que en Brasil. Tanto en Brasil como en México destaca el papel de España, desde las dos vertientes de inversor y de receptor; especialmente cuando se analizan los stocks, pues el año 2012 registra importantes desinversiones por parte de España, que afectan fundamentalmente a México.

### 6.1.2. Perspectiva sectorial

La caracterización la relación bilateral entre Brasil y México y las principales economías de la UE no debe limitarse al estudio de los flujos y stocks agregados de entrada y salida, y su evolución, sino que debe completarse con la perspectiva sectorial. La información de flujos y stocks sectoriales entre dos países procede de Eurostat, porque es la única fuente que permite combinar las dos variables (país y sector). En cualquier caso, los datos disponibles son más limitados de lo deseado para realizar un análisis más completo y comparable con los datos de comercio. Las dos principales limitaciones son que el período temporal cubierto con desagregación sectorial se limita a los años más recientes 2005-2012 (y para la mayoría de los países solo aparece desglosado hasta el año 2011), y la clasificación es más agregada que la utilizada para el comercio. Si bien las estadísticas ofrecidas por Eurostat utilizan la clasificación CNAE a dos dígitos, no son completas, porque se agrupan algunas ramas relacionadas y no se dispone de datos para todos los sectores por razones de confidencialidad. Las limitaciones son mayores en el caso de México, con información sectorial disponible para menos ramas que Brasil.

Teniendo en cuenta la variabilidad de los flujos y las limitaciones de los datos, para la caracterización sectorial actual se utilizan los stocks de IED acumulados en Brasil y México procedentes de los seis países de la UE considerados en este estudio.

La distribución de los stocks de IED recibidos en Brasil por sector de actividad se presenta en la Tabla 6.3. La clasificación de sectores establece la categoría Otros, que incluye las actividades que no son ni manufactureras ni de servicios. Dada la disponibilidad de datos existente, no se puede identificar en todos los países la aportación de actividades como agricultura, minería y actividades extractivas, energía o construcción.

Se pueden observar diferencias importantes en la composición sectorial de la IED emitida hacia Brasil según el país que consideremos. Así, el sector manufacturero es

claramente predominante en tres países (Alemania, Italia y Holanda), en los que supone aproximadamente tres cuartas partes del total de IED dirigida a Brasil. Los servicios son el sector que concentran la mayor parte de la IED procedente de Francia (el 89%) y también constituyen la principal actividad a la que se dirige la IED de origen español (57,6%). En el caso de Reino Unido la principal actividad son otros sectores, derivado de la importancia de las actividades relacionadas con los recursos naturales. Dicha actividad también tiene un peso relevante, si bien mucho menor que el de Reino Unido, en España (13,2%). En este caso la IED se dirige fundamentalmente al sector energético, sin menospreciar al sector de construcción. En los demás países el peso del sector Otros se sitúa en valores muy reducidos, de entre el 1% y el 2%. El menor peso relativo de la IED dirigida al sector manufacturero le corresponde a Francia (tan solo el 9%) y, después a Reino Unido (17,8%). Italia y Reino Unido son los países con la menor relevancia de los servicios (16,7% y 19,7%, respectivamente), actividad que representa aproximadamente una cuarta parte del total de IED emitido hacia Brasil por Holanda y Alemania. A nivel general, considerando los países de la UE-6 analizados en este estudio, la distribución sectorial muestra la importancia del sector servicios, que representa la mitad de la IED recibida por Brasil de la UE-6. Las manufacturas suponen aproximadamente un tercio (34,1%) y el restante 14,8% corresponde a otros sectores, como energía, agricultura, minería e industrias extractivas o construcción.

**Tabla 6.3. Distribución sectorial de los stocks de IED recibida en Brasil desde los principales países de la UE en 2011 (en millones de euros)**

País/Sector	Manufacturas	Servicios	Otros
Alemania	73,2%	25,6%	1,2%
España	29,2%	57,6%	13,2%
Francia	9,0%	88,8%	2,2%
Italia	81,3%	16,7%	2,0%
Holanda	76,2%	22,0%	1,8%
Reino Unido	17,8%	19,7%	62,5%
UE-6	34,1%	51,1%	14,8%

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Tras esta visión general de la distribución sectorial, se presentan las principales ramas del sector industrial y servicios y su importancia porcentual en el stock de IED recibido en Brasil hasta 2012 desde las principales economías europeas. Aunque se encuentran algunas diferencias en la ordenación de las ramas según el país considerado, se pueden identificar las principales actividades.

Así, desde una perspectiva global para el conjunto de los seis países, las tres ramas manufactureras más importantes por recepción de IED en Brasil (Gráfico 6.1) son Producción de petróleo, industria química y productos de caucho y plástico; Metalurgia y

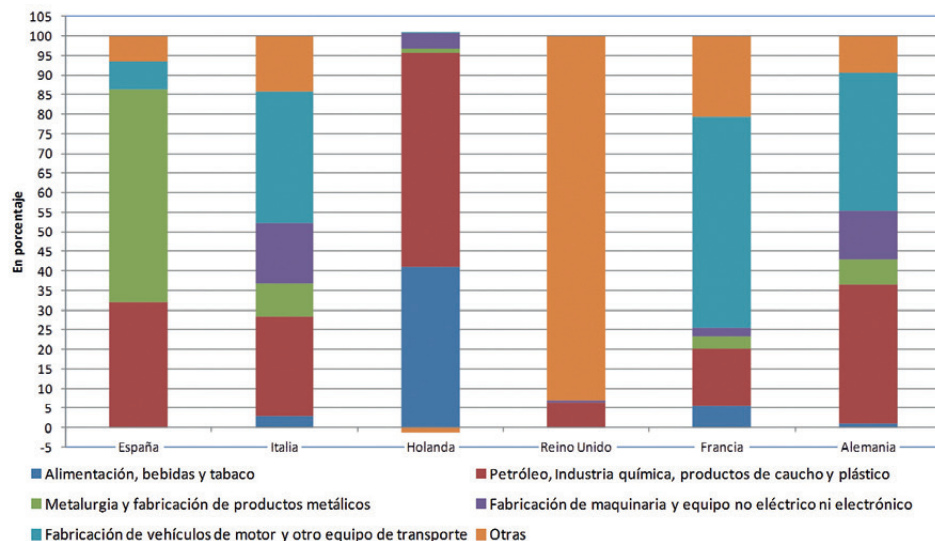


fabricación de productos metálicos; y Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte. Le siguen en relevancia la Fabricación de maquinaria y equipo y Alimentación, bebidas y tabaco.

El análisis sectorial de las relaciones bilaterales de cada país con Brasil tiende a coincidir con su especialización productiva. España destina la mayor parte de su IED dirigida a Brasil a la rama de Metalurgia y fabricación de productos metálicos (con el 54,2% del total), seguida de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico (32,1%). Por lo tanto, esas dos ramas concentran tres cuartas partes de la IED española en Brasil, mientras que la Fabricación de vehículos y otro equipo de transporte representa el 7% del total. Italia destina un tercio de su IED en Brasil a la rama de Fabricación de vehículos y otro equipo de transporte; y una cuarta parte a Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico. Esta última rama representa la mitad de la IED destinada a Brasil por Holanda (54,5%), país que presenta una fuerte concentración, pues la segunda rama, que es la de Alimentación, bebidas y tabaco, supone el 41,1% de su IED en Brasil. La rama Otras presenta un valor negativo en Holanda como consecuencia del comportamiento de la rama Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos. La información desagregada disponible para el Reino Unido es limitada y no permite identificar la distribución por rama del 93,2% de su IED dirigida a Brasil. Solo se puede indicar que la rama de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico representa el 6,5% del total de su IED con destino a Brasil. En Francia, como sucedía en Italia, la Fabricación de vehículos de motor concentra algo más de la mitad de su inversión extranjera manufacturera realizada en Brasil (53,8%). La segunda rama en importancia es la de Otras ramas manufactureras con el 20,8% del total de IED, entre las que destaca la actividad de Industria de la madera, papel, edición y reproducción. La rama de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico supone el 14,4% de la IED que Francia acumula en Brasil hasta 2012. En el caso de Alemania concentra dos terceras partes de su IED manufacturera en Brasil en las dos ramas de Fabricación de vehículos y otro equipo de transporte; Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico. Cada una de ellas representa el 35,3% del total de la IED de Alemania, con un valor ligeramente superior en la primera de las ramas.

En el sector servicios, desde la perspectiva general de la IED recibida en Brasil procedente de la UE-6, las ramas más importantes son la rama de Actividades financieras y de seguros; y la de Información y comunicaciones. Le siguen en importancia las ramas de actividades profesionales, científicas y técnicas; y el Comercio (que incluye al por mayor y al por menor y, la reparación de vehículos de motor y motocicletas). Cuantías más reducidas se destinan a las ramas de Transportes y almacenamiento y, especialmente, a Actividades inmobiliarias.

Gráfico 6.1. Principales ramas manufactureras por stock de IED recibida en Brasil de la UE-6 hasta 2011

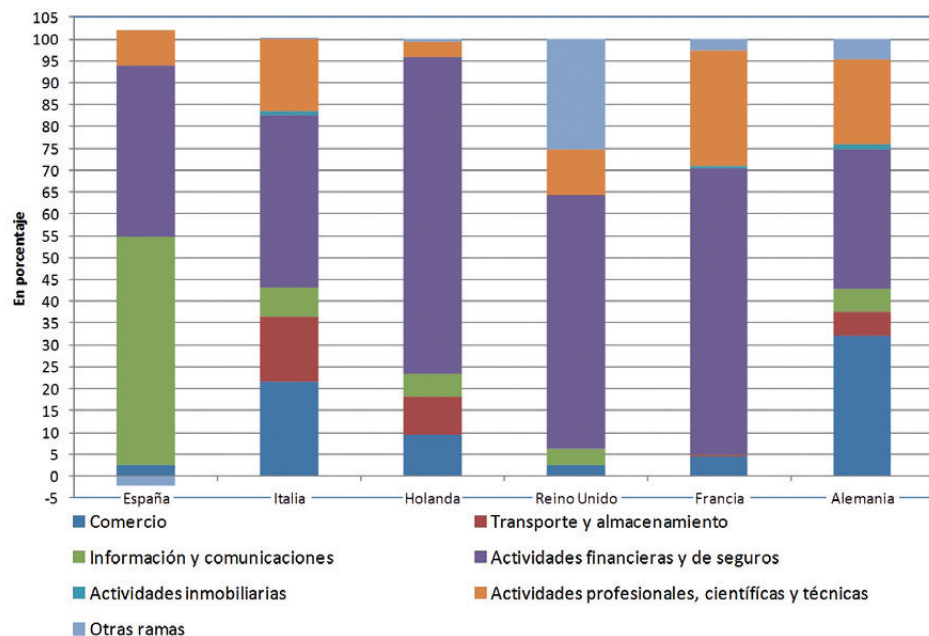


Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

La importancia relativa de esas ramas difiere en los países considerados (Gráfico 6.2). Así, España dedica algo más de la mitad de la IED que acumula en Brasil hasta 2011 en el sector servicios a la rama de Información y comunicaciones. La segunda rama en importancia es la de Actividades financieras y seguros, que representa el 39,3% del total de la IED española en servicios. Por lo tanto, la inversión española está muy concentrada en estas dos ramas, que conjuntamente suponen el 91,3% del total de IED emitido por España hacia Brasil en el sector servicios. La categoría Otras ramas presenta un valor negativo, explicado por el comportamiento de la rama Actividades administrativas y servicios auxiliares. La distribución sectorial en Italia es diversificada, siendo la rama de Actividades financieras y de seguros la más importante (representando el 39,4% del total), seguida de Comercio y de Actividades profesionales, científicas y técnicas, que contribuye con el 21,6% y 16,4% del stock total de IED correspondiente al sector servicios de Italia en Brasil, respectivamente. Holanda destina la mayor parte de la IED emitida hacia Brasil a la rama de Actividades financieras y de seguros, que representa el 72,7% del total de servicios. Entre las demás ramas, destacan el Comercio (9,4%) y, Transportes y almacenamiento (8,7%). La IED acumulada por Reino Unido en Brasil en actividades de servicios se dirige en algo más de la mitad de su valor (58,1%) a la rama de Actividades financieras y seguros. Una cuarta parte de la IED procedente del Reino Unido con destino a Brasil y al sector servicios, se corresponde con Otras ramas, lo que también sucedía en las manufacturas y se explica por la menor disponibilidad de datos sectoriales correspondientes al año 2011 para ese país. Francia presenta una importante

concentración, al destinar dos terceras partes del stock de IED emitido hacia Brasil en los servicios a las Actividades financieras y de seguros (65,3%); y algo más de una cuarta parte (26,4%) a las Actividades profesionales, científicas y técnicas. Por último, en Alemania, las dos ramas más importantes, con una contribución muy similar próxima a un tercio de la IED terciaria, son la de Comercio (32,2%) y la de Actividades financieras y de seguros (32,0%). Le sigue en importancia la rama de Actividades profesionales, científicas y técnicas, que representa el 19,7% del stock total de IED emitido desde Alemania hacia Brasil dirigido al sector servicios. España y Alemania son los dos únicos países en los que la primera rama de los servicios por volumen acumulado de IED recibido en Brasil no es la de Actividades financieras y seguros, sino la segunda, si bien en el caso de Alemania alcanza un valor muy próximo a la primera rama.

Gráfico 6.2. Principales ramas de servicios por stock de IED recibida en Brasil de la UE-6 hasta 2011



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Respecto al stock de entrada y salida de IED de Brasil por país y para el conjunto de la UE-6 a nivel sectorial, desde la perspectiva de los stocks de salida de IED a nivel de la UE-6, el principal sector es el manufacturero, que representa el 59,5% del total; mientras que a los servicios les corresponde el 33,0%. En las actividades manufactureras destaca especialmente la importancia del stock de IED emitida por Brasil en las ramas de Metalurgia y fabricación de productos metálicos (especialmente hacia España). La segunda rama con una importancia mucho menor es la de Fabricación de maquinaria y equipo, que se dirige especialmente a Italia. En el sector servicios, la principal rama es la

de Actividades financieras y seguros (dirigida especialmente a España). Aunque con una cuantía mucho menor, también se deben mencionar las actividades de Hostelería (siendo Francia como destino principal) y de Comercio (siendo Alemania el principal receptor).

Una vez caracterizada la IED de Brasil con las principales economías europeas, se realiza un análisis similar para el caso de México, teniendo presente la menor desagregación sectorial que permiten los datos disponibles para este país.

La distribución sectorial del stock de IED recibido en México (Tabla 6.4) procedente de la UE-6 a nivel global muestra la importancia del sector servicios, que representa el 62,4% de la IED recibida. El sector manufacturero es el destino de algo más de la cuarta parte (27,5%) de la IED acumulada en México con origen en la UE-6. Las otras actividades suman conjuntamente el 10,0% del total, destacando la energía y las actividades mineras y, en menor medida, la construcción.

**Tabla 6.4. Distribución sectorial de la IED recibida en México desde los principales países de la UE en 2011 (en millones de euros)**

País/Sector	Manufacturas	Servicios	Otros
Alemania	68,44	31,37	0,19
España	9,13	79,07	11,80
Francia	9,30	89,67	1,03
Italia	87,82	8,77	3,41
Holanda	71,66	26,47	1,86
Reino Unido	3,42	68,59	27,99
UE-6	27,54	62,44	10,01

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Esta descripción general difiere según el país que consideremos. Así, Alemania presenta una distribución muy orientada hacia las manufacturas, que superan los dos tercios del total de la IED (68,4%) que destina a México, mientras que los servicios representan aproximadamente un tercio (31,3%), siendo marginal la contribución de los otros grandes sectores (0,2%). España presenta un peso relativo de los servicios mayor que el conjunto de la UE-6, al suponer más de las tres cuartas partes del total de su IED dirigida a México (79,1%). Destaca especialmente la importancia de otros sectores, con una aportación del 11,8% del total, superior a la de las manufacturas (9,1%), debido a la presencia tan significativa en el sector energético y, en menor medida, en el de construcción. Francia cuenta con la mayor importancia relativa del sector servicios (89,7%), destinando a manufacturas el 9,3% del stock total de IED con destino a México. Italia y Holanda presentan una situación contraria, con una importante concentración de su IED con destino a México en la actividad manufacturera (que representa el 87,8% y el 71,7%, respectivamente). Por último, en el Reino Unido, los servicios constituyen el principal sector al que se destina la IED acumulada en México, representando el 68,6% del total.

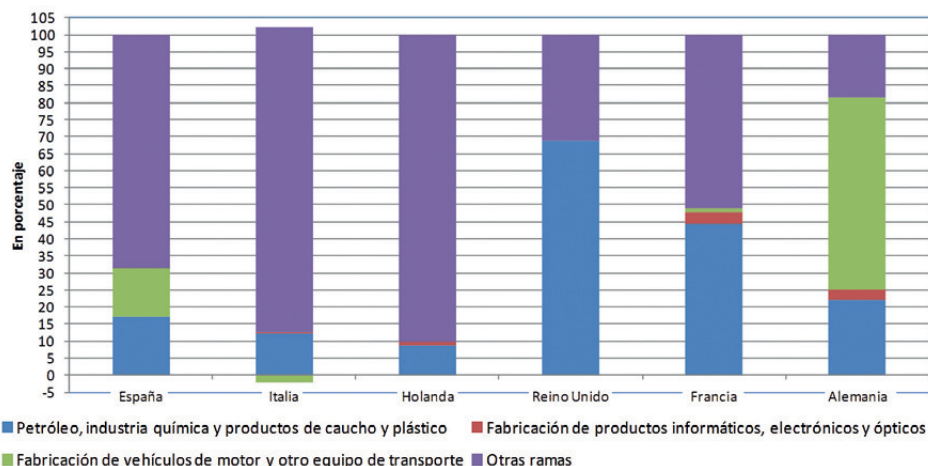
Otros sectores suponen el 28,0%, valor muy elevado, que se deriva en parte de la no disponibilidad de datos desagregados para todas las ramas.

Presentada la distribución sectorial de la IED recibida en México procedente de la UE-6 desde una perspectiva general de sector, se indica la importancia de las ramas del sector industrial y de servicios. La limitada desagregación sectorial que permiten los datos disponibles implica que la categoría Otras ramas presente valores muy elevados. Las ramas más importantes del sector manufacturero para el conjunto de la UE-6 son la de Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte, seguida de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico.

Se pueden observar diferencias en la estructura de la IED industrial según el país considerado (Gráfico 6.3). Otras ramas, categoría que agrupa todas las ramas industriales para las que no se ofrece información desglosada, normalmente superan el 50% del total de la IED manufacturera e, incluso en Italia y Holanda alcanza el 90%. En cambio, en Reino Unido se aproxima a un tercio del total (31,2%) y en Alemania solo representa el 18,7%, lo que indica que su IED presenta un perfil sectorial más concentrado.

En España destacan las dos principales ramas del conjunto de la UE-6, si bien tiene una mayor importancia la segunda de ellas (que representa el 17,0% frente al 14,2% de la segunda). En Italia la primera rama también es la de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico (12,2%), mientras que la rama de Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte presenta un valor negativo (-2,1%). Por lo tanto, el segundo lugar le corresponde a la rama de Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, si bien su cuantía es bastante reducida (0,4%). En el caso de Holanda, la primera y segunda ramas por importancia son la de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico (8,6%) y Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos (1,2%). En Reino Unido predomina claramente la rama de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico, que supone dos tercios (68,8%) del total de la IED manufacturera. En Francia el stock de IED dirigido a México también se destina principalmente a esa rama de actividad, que concentra el 44,4 del total manufacturero; y la rama de Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, representa el 3,6% del total. En Alemania destaca especialmente la rama de Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte, que representa más de la mitad de la IED acumulada en el sector de manufacturas que dirige hacia México (56,3%). La segunda rama en importancia para Alemania es la de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico, a la que se destina el 21,8% del total de la IED manufacturera.

Gráfico 6.3. Principales ramas manufactureras por stock de IED recibida en México de la UE-6 hasta 2011



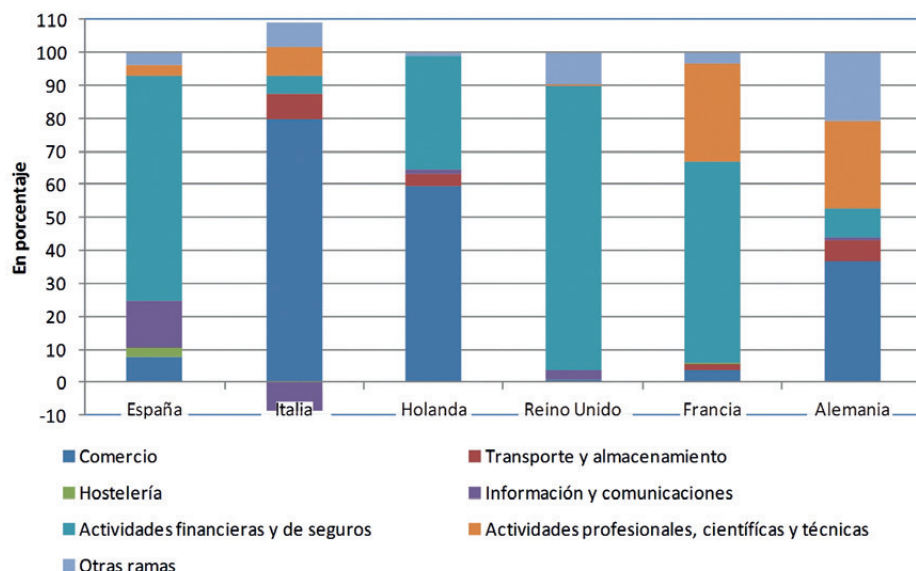
Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

En el sector servicios, la principal rama desde la perspectiva general del stock de IED dirigido desde la UE-6 hacia México es la de Actividades financieras y de seguros, que representa el 63,9% del total. Le siguen en importancia a considerable distancia las ramas de Comercio (que incluye al por mayor y al por menor y, la reparación de vehículos de motor y motocicletas y supone el 12,2% del total) y de Información y comunicaciones (10,1%). La rama de Actividades profesionales, científicas y técnicas recibe el 5,9% del stock de IED que la UE-6 destina al sector servicios en México. Como en el caso de los servicios se ofrece una mayor desagregación sectorial, la importancia relativa de Otras ramas es menor que en el sector manufacturero, presentando para el conjunto de la UE-6 un valor del 5,3%, siendo más relevante en el caso de Alemania (al representar el 21% del total de su IED correspondiente al sector servicios).

La importancia relativa de las ramas de servicios difiere según el país que analicemos (Gráfico 6.4). Así, aunque la rama de Actividades financieras y de seguros es la primera en cuatro de los seis países considerados (no lo es en Italia y Alemania), su peso en el total varía desde algo más de un tercio (34,4%) del valor correspondiente a los servicios en Holanda, hasta el 85,8% en el Reino Unido. En España constituye la primera rama, concentrando dos tercios de la IED total. Las siguientes ramas son Información y comunicaciones (14,2%) y Comercio (7,8%). En el caso de Italia la mayor parte de su IED destinada a los servicios en México se dirige a la rama de Comercio (79,7%). Las dos siguientes ramas, con una importancia mucho menor son Actividades científicas, profesionales y técnicas, y Transportes y almacenamiento, que suponen el 8,9% y el 8,0% su stock total de IED realizado en México en actividades de servicios. Por último,

se debe mencionar que la rama de Información y comunicaciones presenta un valor negativo, equivalente al 8,9%.

Gráfico 6.4. Principales ramas de servicios por stock de IED recibida en México de la UE-6 hasta 2011



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

En Holanda destaca el Comercio como primera rama, al concentrar más de la mitad del stock de IED (59,4%) del sector terciario que recibe México de ese país. La segunda rama son las Actividades financieras y de seguros, con algo más de un tercio; y en tercer lugar, aparece Transporte y almacenamiento, con el 3,8%. En Reino Unido, el peso tan elevado de la rama de Actividades financieras y de seguros, sitúa a la segunda rama en importancia, que es Información y comunicaciones, con un porcentaje de tan solo el 3,0% del total. En Francia dos ramas concentran el 90% de la IED del sector servicios que destina a México, suponiendo la mayor parte la primera de ellas. Se trata de Actividades financieras y de seguros (60,7%), a la que sigue la rama de Actividades profesionales, científicas y técnicas, que representa el 29,6% del total. Por último, en Alemania destacan especialmente dos ramas, que son Comercio (36,6%) y Actividades profesionales, científicas y técnicas (26,3%). La tercera rama es la de Actividades financieras y de seguros, con un valor de tan solo el 8,8% del total.

Respecto al stock de entrada y salida de IED de México por país y para el conjunto de la UE-6 a nivel sectorial, los stocks de salida de IED desde México hacia la UE-6 se dirigen en su mayor parte al sector servicios, que concentra el 80,9% del total;

mientras que al sector manufacturero se dedica el 11,6% del total de IED. En países como Holanda e Italia, las ramas manufactureras representan más de un tercio de la IED con destino a México, alcanzando el 42,4% en Alemania. La rama más importante del sector manufacturero es la Producción de petróleo, industria química y productos de caucho y plástico, que se dirige principalmente hacia Holanda. En las actividades de servicios destacan las ramas de Actividades financieras y de seguros (destinada fundamentalmente a España), Actividades profesionales, científicas y técnicas (con España y Francia como principales destinos) e, Información e comunicaciones (hacia Holanda). Merece destacarse que la inversión realizada por México en el extranjero, especialmente en el ámbito de los servicios, se dirige en una proporción relevante hacia sectores intensivos en conocimiento.

## **6.2. Pautas en la evolución de la inversión extranjera directa de Brasil con las principales economías europeas**

Una vez caracterizada la IED de Brasil con las economías de la UE-6, se analiza su evolución primero desde una perspectiva global y, posteriormente, desde una perspectiva sectorial. El período temporal elegido es desde los inicios de la década de los noventa hasta 2012 (el último dato disponible), si bien no se dispone del dato correspondiente a todos los países de la UE-6 en todos los años del período.

### **6.2.1. Perspectiva global**

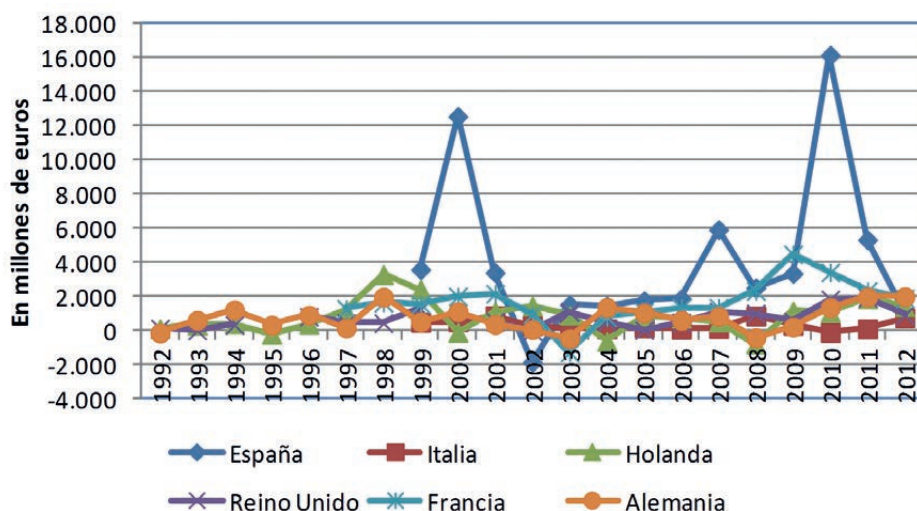
La evolución de los flujos de IED recibidos por Brasil procedentes de la UE-6 (Gráfico 6.5) presenta importantes oscilaciones en el período 1992-2012, que se reflejan en que solo Italia, Francia y, especialmente, Alemania, registran crecimiento en su IED anual en el período 1999-2012 (al no disponer de datos de todos los países hasta el año 1999). La diversidad de trayectorias seguidas por los países (también en las distintas fases del período, como la previa y la posterior a la crisis actual) dificulta identificar un patrón común y conduce a cambios en la importancia de los países considerados.

La trayectoria de fuertes oscilaciones se ajusta a la evolución seguida por España, que dada su importancia en el conjunto de la UE-6, marca la tendencia de esa región. Desde el año 1999 hasta 2012, España descende su flujo de IED dirigida a Brasil a un ritmo acumulativo anual del 9,6%. Partiendo de un valor de 3.618 millones de euros, el intenso crecimiento del año 2000 le lleva a alcanzar una cuantía muy elevada (12.583 millones de euros). Las fluctuaciones de los años siguientes le conducen a un valor negativo de 1.812 millones de euros en 2002. El crecimiento del período 2008-2010 (especialmente



intenso en el último año) supone que en 2010 registre el valor máximo de 16.169 millones de euros, seguido de una importante reducción, que sitúa el flujo correspondiente a 2012 en 972 millones de euros, el mínimo valor positivo de todo el período.

Gráfico 6.5. Evolución de los flujos de IED recibidos en Brasil desde la UE-6 (1992-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

En el caso de Holanda, que partía de la segunda posición en el año 1999, con un volumen de IED de 2.456 millones de euros (su valor máximo), las oscilaciones de los años siguientes le llevan a alcanzar valores negativos (de especial intensidad en 2004 y 2008, al alcanzar un valor de 591 y 736 millones de euros, respectivamente). Desde al año 2009, sigue presentando oscilaciones anuales, si bien todos los años registra valores superiores a los 1.000 millones de euros. Reino Unido también presenta una trayectoria descendente, si bien su reducción es menor (2,3% de tasa de disminución acumulativa anual). Su trayectoria presenta importantes fluctuaciones, registrando el valor mínimo de 27 millones de euros en el año 2002 y el valor máximo de 1.985 millones de euros en 2011.

Francia registra una tasa de incremento acumulativa anual del 1,4% a lo largo del período 1999-2012. En el año 1999 realiza IED en Brasil por valor de 1.600 millones de euros. Tras un período de crecimiento, desde el año 2002 se reduce el flujo anual, alcanzando un valor negativo de 1.231 millones de euros en 2003. A partir de ese año se inicia un período de crecimiento continuado (y más intenso desde 2007) hasta alcanzar el valor máximo de 4.510 millones de euros en 2009. Desde entonces la tendencia es al

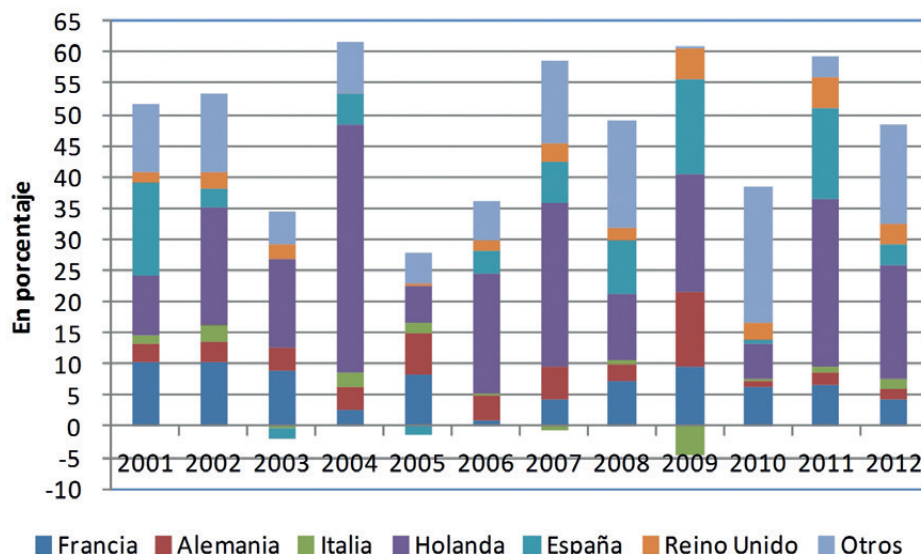
descenso continuo, situándose el flujo correspondiente al año 2012 en 1.926 millones de euros. Italia es el segundo país por tasa de crecimiento en el período considerado. Tras el crecimiento del inicio del período (hasta 2001 cuando alcanza su valor máximo de 918 millones de euros), sigue una tendencia decreciente hasta 2006 (con la excepción del año 2005), para situarse en el valor más bajo de 127 millones de euros. Desde entonces sigue una tendencia oscilante, con años de crecimiento intenso (como 2008 y 2012) y notables reducciones (como en el año 2009). Por último, Alemania es el país que registra el mayor crecimiento, con una tasa de incremento acumulativo anual del 10,4%. Así, pasa de ocupar la quinta posición de la UE-6 en la IED anual dirigida a Brasil en 1999, con una cuantía de 558 millones de euros a convertirse en la primera economía en 2012, alcanzando su máximo valor histórico de 2.029 millones de euros. A lo largo del período sigue una trayectoria oscilante, mostrando un comportamiento muy dinámico y de fuerte crecimiento en el contexto de la crisis actual (período 2007-2012, con la excepción del valor negativo de 373 millones de euros correspondiente al año 2008).

El Gráfico 6.6 presenta la importancia relativa de los 6 países considerados de la UE y de la categoría Otros para referirse a los demás países que conforman la UE.<sup>49</sup> La IED bilateral entre Brasil y la UE-28 se concentra fundamentalmente en la UE-6. Aunque se producen variaciones a lo largo del período, la UE-6 representa la mayor parte de la IED realizada por la UE en Brasil, con porcentajes que oscilan desde el valor mínimo del 78,2% en 2010 hasta el 99,8% en 2009. Los valores más habituales se sitúan entre el 87% y el 95%. Las fluctuaciones en la importancia relativa no siguen una tendencia que pueda llevar a concluir que el peso relativo de la UE-6 aumenta o disminuye en el conjunto de la UE, en relación con la IED dirigida a Brasil. Todo parece indicar que las variaciones anuales en el peso de la UE-6 y los demás países de la UE vienen condicionadas por la propia volatilidad de los flujos y por las operaciones anuales de fusión y adquisición.

Tradicionalmente España es el principal inversor de la UE en Brasil, seguido de Francia. Menor participación le corresponde a otros países, aunque algún año puedan contar con una participación muy elevada. Los cambios en la importancia relativa de los distintos países mostrados en el Gráfico 6.5 vienen explicados por la evolución que siguen en el período 2001-2012, comentada anteriormente.

<sup>49</sup> Los datos de la UNCTAD ofrecen los flujos bilaterales de Brasil con la UE a nivel global y para cada uno de los 16 países que se indican: Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia y Reino Unido.

Gráfico 6.6. Importancia de los flujos de entrada de IED de los países de la UE en Brasil 2001-2012



Fuente: Elaboración propia en base a la información de UNCTAD

## 6.2.2. Perspectiva sectorial

Analizada la evolución global de la IED entre Brasil y la UE-6, se realiza una aproximación a los cambios en la distribución sectorial. Teniendo en cuenta lo limitado del período (2007-2011) por la disponibilidad de información desagregada para el conjunto de países analizados y la variabilidad de los flujos, es más adecuado centrarse en la evolución del stock de las ramas más importantes por país. La Tabla 6.5 presenta la tasa de variación de los stocks acumulados en Brasil procedente de la UE-6, tanto a nivel global como de país para las principales ramas de actividad.

En el conjunto de la UE-6, el stock de IED acumulado en Brasil se incrementa en un 93% en el período 2007-2011, aumento que afecta en mayor medida a la actividad manufacturera (140,5%) que a la de los servicios (56,6%). Por lo tanto, el peso relativo de las manufacturas aumenta del 27,4% en 2007 al 34,1% en 2011, mientras los servicios disminuyen su contribución del 63% al 51,1% en el mismo período. Todas las ramas manufactureras aumentan su stock en la UE-6, con la excepción de Alimentación, bebidas y tabaco, debido al comportamiento de Francia en ese sector, que presenta flujos de entrada en Brasil negativos en los años 2008 y 2011. Las mayores tasas de incremento en manufacturas se observan en las ramas de Fabricación de maquinaria

y equipo no eléctrico ni electrónico (763,2%), seguida de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico (201,7%). En lo que se refiere a los servicios, destaca la disminución de las Actividades inmobiliarias (del 91,5%) y las mayores tasas de crecimiento se registran en la rama de Transportes y almacenamiento (252,7%), seguida de Información y comunicaciones (138,7%) y Comercio (126,3%).

La evolución a nivel sectorial no es homogénea entre los seis países considerados. Así, los países que registran un mayor incremento de las manufacturas y, por lo tanto, este sector gana importancia relativa en la distribución de su IED en el período 2007-2011, son España y, especialmente, Alemania, que partía de un valor de IED en manufacturas muy reducido. En España todas las ramas consideradas incrementan su volumen de IED; destacando la actividad de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico en las manufacturas y la rama de Información y comunicaciones en los servicios. En el caso de Holanda, el sector manufacturero también adquiere mayor importancia, como consecuencia de una tasa de incremento del 80,1% y una disminución del sector servicios del 66,1%, que afecta a todas las ramas para las que se dispone de información desagregada, menos a la de Transportes y almacenamiento. El mayor crecimiento en el sector manufacturero le corresponde a la rama de Fabricación de maquinaria y equipo no eléctrico ni electrónico.

En los demás países (Italia y Reino Unido), los servicios tienen un mayor crecimiento que las manufacturas, por lo que adquieren importancia en el conjunto. En Reino Unido, que presenta una menor desagregación sectorial, destaca el crecimiento de la rama de Actividades profesionales, científicas y técnicas. La rama manufacturera con un mayor incremento en Italia es la de Fabricación de maquinaria y equipo no eléctrico ni electrónico; mientras que en los servicios destaca la rama de Transportes y almacenamiento, seguida de Comercio.

En el caso de Francia el crecimiento de los servicios va acompañado de la disminución del sector manufacturero, que afecta a Alimentación, bebidas y tabaco; Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico; y Metalurgia y fabricación de productos metálicos. La rama manufacturera que registra un mayor crecimiento es la de Fabricación de maquinaria y equipo no eléctrico ni electrónico; mientras que en los servicios destaca Información y comunicaciones, seguida de Actividades financieras y de seguros.

**Tabla 6.5. Tasa de variación de la IED recibida en Brasil desde la UE-6 por sector (2007- 2011)**

Sector/ País	España	Italia	Holanda	Reino Unido	Francia	Alemania	UE-6
Alimentación, bebidas y tabaco	-	33,33	39,06	-	-78,64	-	-4,36
Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico	531,54	27,31	115,16	-71,43	-15,11	-	201,66
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	458,62	116,95	910,00	-	-96,56	-	155,70
Fabricación de maquinaria y equipo no eléctrico ni electrónico	-	289,25	2.171,43	-73,68	113,04	-	763,22
Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte	106,32	29,00	-	-	24,88	-	160,73
<b>Manufacturas</b>	<b>328,05</b>	<b>62,81</b>	<b>80,46</b>	<b>20,94</b>	<b>-49,44</b>	<b>39.900,00</b>	<b>140,47</b>
Comercio	43,21	218,46	-61,46	-	336,44	2.780,56	126,31
Transporte y almacenamiento	-	248,78	141,18	-	56,41	-	252,73
Información y comunicaciones	133,40	56,10	-	-	1.900,00	-	138,69
Actividades financieras y de seguros	2,52	156,46	-69,19	-	758,50	-	63,40
Actividades inmobiliarias	-	80,00	-	-	33,75	-	-91,46
Actividades profesionales, científicas y técnicas	4,52	-17,37	-78,63	135,33	-8,94	-	0,19
<b>Servicios</b>	<b>39,96</b>	<b>96,31</b>	<b>-66,12</b>	<b>64,95</b>	<b>160,29</b>	<b>3.057,84</b>	<b>56,60</b>
<b>Total</b>	<b>75,11</b>	<b>57,59</b>	<b>-7,48</b>	<b>233,32</b>	<b>89,52</b>	<b>9.878,57</b>	<b>93,09</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

### 6.3. Pautas en la evolución de la inversión extranjera directa de México con las principales economías europeas

Una vez caracterizada la IED de México con las economías de la UE-6, se analiza su evolución, primero desde una perspectiva global y, posteriormente, desde una perspectiva sectorial. El período temporal elegido es desde los inicios de la década de los noventa hasta 2012 (el último dato disponible), si bien no se dispone del dato correspondiente a todos los países de la UE-6 en todos los años del período.

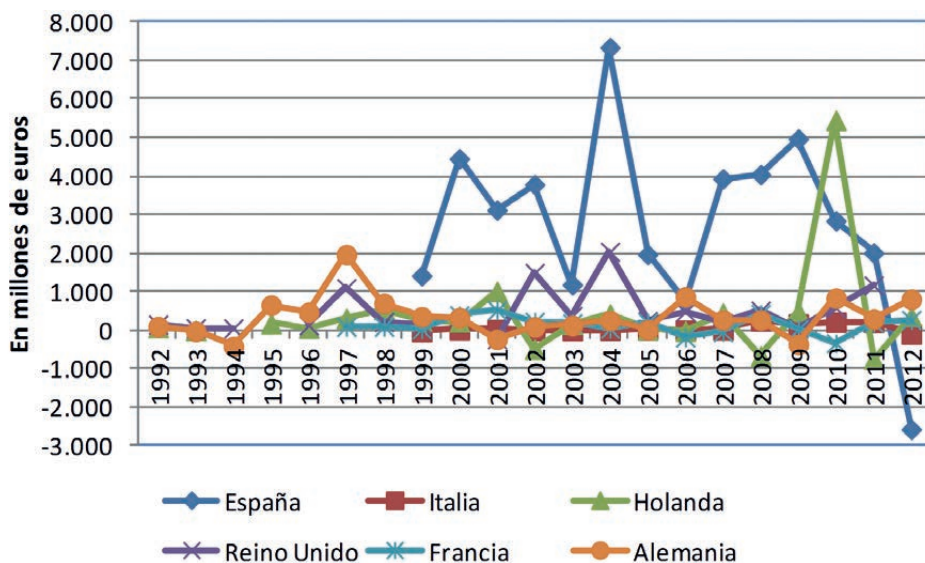
#### 6.3.1. Perspectiva global

Los flujos de entrada de IED recibidos en México procedentes de la UE-6 (Gráfico 6.7) siguen una evolución fluctuante a lo largo del período 1992-2012, si bien en general se identifica una tendencia al crecimiento, con la excepción de España, que como ya se

indicó anteriormente registra importantes desinversiones en el año 2012.

España es el primer país de la UE-6 por volumen de IED en México durante casi todo el período considerado, con la excepción de los años 2006, 2010 y 2012, en los que alcanza sus valores mínimos (717 millones de dólares), llegando a ser negativo en 2012. Su trayectoria es oscilante y, partiendo de una IED dirigida a México de 1.420 millones de euros, alcanza su valor máximo de 4.970 millones de euros en 2009, para seguir desde entonces una tendencia de claro descenso. En algún año del período 2011-2012, Holanda e Italia también presentan un valor negativo.

Gráfico 6.7. Evolución de los flujos de IED recibidos en México desde la UE-6 (1992-2012)



Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

Italia tradicionalmente contaba con una importancia reducida en la IED recibida por México, si bien parece incrementar su flujo a lo largo del período analizado. En 1999 presentaba un valor negativo de 27 millones de euros. La trayectoria descendente de comienzos de los años 2000 le lleva a alcanzar el mínimo valor positivo de 1 millón de euros en 2003. Tras sucesivas oscilaciones logra su mayor flujo de 250 millones de euros en 2008. Holanda, a pesar de sus intensas oscilaciones, sigue una tendencia de crecimiento, pues partiendo de un volumen de inversión medio en el conjunto de los países analizados de 242 millones de euros en 1999, supera los 1.000 millones en el año 2001. Su valor máximo de 5.453 millones de euros lo alcanza en 2010, convirtiéndose en el primer país de la UE-6 por IED emitida hacia México.

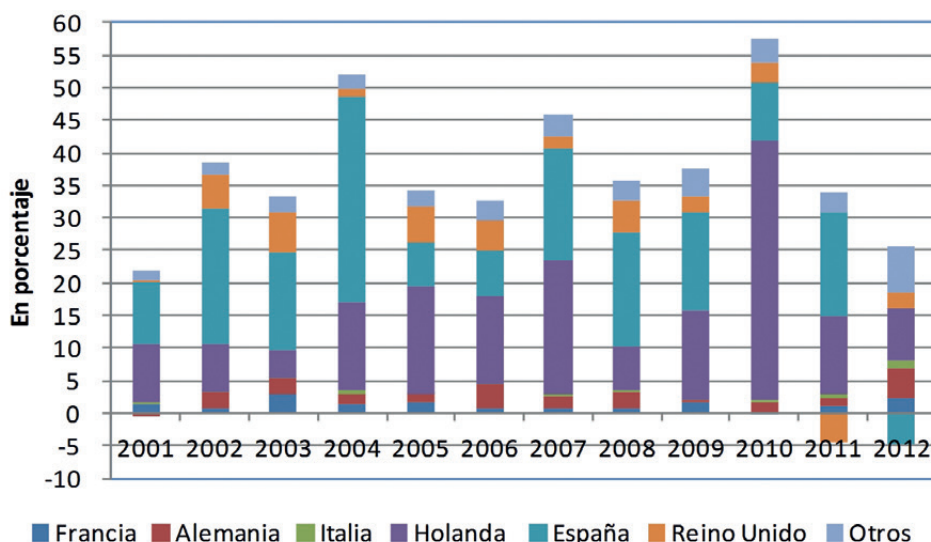
Reino Unido muestra una evolución con oscilaciones, registrando un crecimiento importante en los años intermedios del período, que le llevan a situarse como primer país de la UE-6 por inversión en México en los años 2004 y 2006. En este último año alcanza su valor máximo de 2.042 millones de euros. Desde entonces su tendencia es al descenso, cambiando en los últimos años del período hacia un incremento de sus flujos anuales. Alemania es el país que muestra un mejor comportamiento en los últimos años, que le llevan a convertirse en el primer país por volumen de IED emitido hacia México en el año 2008 y en el período 2010-2012. Su máximo valor de 874 millones de euros lo alcanza en 2006. Aunque no vuelve a alcanzar ese valor, tanto en el año 2010 como en el 2012, supera los 800 millones de euros. Por último, Francia es el país con mayor crecimiento de sus flujos anuales en el período considerado, al registrar un ritmo anual de incremento del 16,8% en el período 1999-2002, aunque como sucede en los demás países, sigue una tendencia fluctuante. Su valor máximo de 523 millones de euros lo alcanza en el año 2001.

Como consecuencia de la distinta trayectoria evolutiva seguida por los países de la UE-6, se producen cambios en la importancia relativa de los países en el período 2001-2012, como se puede observar en el Gráfico 6.8. España es el país que tradicionalmente emite más IED hacia México y su contribución relativa es la más elevada. No obstante, y dejando al margen la situación peculiar del año 2012, su participación varía desde valores próximos al 7% hasta el máximo del 31,2% que alcanza en 2004. Francia alcanza su máxima contribución del 3% en el año 2003. Alemania alcanza el 4,6% en el año 2012; único año en el que Italia supera el 1%. La participación de Holanda es muy variable, al oscilar su valor desde el 4,3% al máximo del 39,9%, si bien tiende a situarse entre el 8% y el 16% del total de la IED recibida por México. Finalmente, el Reino Unido varía su participación desde el 0,5% hasta el 6,1%.

Por último, debe indicarse la fuerte concentración de la IED emitida desde la UE hacia México en los seis países considerados. Aunque a lo largo del período la participación de los otros países que conforman la UE<sup>50</sup> varíe, la UE-6 representa como mínimo el 93% de la IED correspondiente al total de la UE destinado a México, llegando en la mayor parte de los años del período considerado al 97%.

50 Los datos de la UNCTAD ofrecen los flujos bilaterales de México con la UE a nivel global y para cada uno de los 21 países que se indican: Austria, Bélgica, Chipre, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hungría, Irlanda, Italia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polonia, Portugal, Rumanía, España, Suecia y Reino Unido.

Gráfico 6.8. Importancia de los flujos de entrada de IED de los principales países de la UE en Brasil 2001-2012



Fuente: Elaboración propia en base a la información de UNCTAD

### 6.3.2. Perspectiva sectorial

Presentada la evolución de la IED recibida por México procedente de la UE-6 desde una perspectiva global, este apartado aborda la perspectiva sectorial. Dadas las limitaciones de los datos, especialmente en lo que se refiere a la información desagregada por rama, se realiza una aproximación para el período 2005-2011. El análisis se centra en los stocks, teniendo en cuenta las limitaciones de la información y la volatilidad característica de los flujos.

Desde una perspectiva general, el volumen de IED acumulado recibido por México y procedente de la UE-6 se incrementa en un 53,5% en el período 2005-2011, aumento que es más intenso en los servicios (172,3%) que en las manufacturas, por lo que el primer sector incrementa su peso relativo. La rama del sector manufacturero que presenta un mayor crecimiento es la de Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte; mientras que en los servicios destacan las actividades de Transportes, almacenamiento y comunicaciones; y Comercio, seguidas de las Actividades financieras y de seguros.

En contraposición a lo que sucede en el conjunto de la UE-6 y en Alemania, la tasa de crecimiento de las actividades manufactureras es mayor que la de los servicios en



España, Italia y Holanda; por lo tanto, los servicios pierden peso relativo a favor de las actividades manufactureras.

Reino Unido<sup>51</sup> y Francia presentan una reducción de las actividades manufactureras, frente a un crecimiento del conjunto de los servicios. En Francia se explica por la importante reducción del stock en la rama de Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte y, en menor medida, en la de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico.

Como se puede comprobar en la Tabla 6.6 el patrón de comportamiento podría estar más relacionado con el país que realiza la inversión y, en particular, con las necesidades, oportunidades y estrategias de las empresas multinacionales, que con la tendencia general del sector, pues en todas las ramas se encuentran las dos situaciones de países que incrementan y que reducen el stock.

**Tabla 6.6. Tasa de variación de la IED recibida en México desde la UE-6 por sector (2005- 2011)**

Sector/ País	España	Italia	Holanda	Reino Unido	Francia	Alemania	UE-6
Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico	-	1280,00	-75,76	-	-27,54	-22,06	19,90
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-	-	-	-	-	-	-
Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte	-	-	-	-	-94,12	9,43	23,82
Manufacturas	319,56	1429,73	182,13	-86,52	-24,75	0,69	65,02
Comercio	-	8900,00	-	-	97,50	224,75	1502,06
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-	-	134,62	-	316,67	458,33	3868,18
Hostelería	85,63	-100,00	-	-	-77,78	-	62,07
Actividades financieras y de seguros	-	-45,45	-58,97	47,76	2890,91	441,38	367,26
Actividades profesionales, científicas y técnicas	-82,32	-	-100,00	50,00	-48,48	51,28	-67,03
Servicios	353,50	18,95	12,97	61,72	27,95	172,80	172,33
Total	46,43	249,32	99,77	43,64	73,60	25,84	53,52

Fuente: Elaboración propia en base a la información de Eurostat

51 La escasa desagregación sectorial disponible para este país no permite identificar las ramas manufactureras ni varias de las de servicios.



## 7 LA INTEGRACIÓN DE AMBAS DIMENSIONES: LA INSERCIÓN COMERCIAL Y PRODUCTIVA EN EL MARCO INPUT-OUTPUT MUNDIAL

En los diversos análisis efectuados en los apartados precedentes se han tratado de forma separada, aunque sin soslayar su relación de interdependencia, el comercio intra-industrial y la IED. La gran complejidad de esta relación, que ya fue subrayada en el marco teórico, condiciona la enorme dificultad que conlleva desentrañar empíricamente las asociaciones que se producen en un marco de relaciones espaciales multilaterales.

Desde una perspectiva territorial y sectorial amplia, como la que aquí se adopta, esta labor es, si cabe, todavía mucho menos factible; excediendo los objetivos iniciales del presente estudio. Sin embargo, consideramos oportuno y clarificador incluir en este apartado dos tipos de análisis complementarios. El primero de ellos tiene como finalidad aportar evidencias sobre el avance de las cadenas globales de valor a través de la evolución del comercio de bienes intermedios; mientras que el segundo persigue identificar señales que evidencien la asociación entre el comercio intra-industrial y la IED. Por ello, el estudio finaliza con un ejercicio de aproximación a la relación existente entre la IED y el avance del comercio intra-industrial a través del análisis del grado de concomitancia entre la presencia de capital extranjero y el mayor o menor grado de avance de los flujos de comercio intra-industrial.

### 7.1. Las relaciones intersectoriales en el marco input-output

A efectos de conocer los cambios que se vienen produciendo en las relaciones comerciales y productivas a nivel mundial, resulta de gran ayuda la información disponible en la base de datos WIOD (ver Recuadro 7.1).

### **Recuadro 7.1**

La WIOD (World Input-Output Database) contiene información anual sobre las tablas input-output mundiales en un horizonte temporal desde 1995 en adelante, así como sobre los requerimientos factoriales para el mismo período (Timmer et al. 2015). Estas tablas input-output han sido elaboradas siguiendo la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales (ISWGNA) y su construcción está basada en las tablas input-output oficiales, publicadas por los organismos nacionales correspondientes, complementadas con datos anuales de las contabilidades nacionales, así como de las estadísticas de comercio internacional. La segunda publicación de la WIOD, en noviembre de 2013, cubre una serie temporal de tablas input-output entre 1995 y 2011, incluyendo datos de 40 países. Dentro de las economías analizadas se encuentran 27 países miembros de la UE (salvo Croacia) y otras 13 grandes economías: Australia, Brasil, Canadá, China, India, Indonesia, Japón, México, Rusia, Corea del Sur, Taiwán, Turquía y los EEUU. Debe destacarse que esta muestra de países cubre el 85% del PIB mundial en 2008 (a tipos de cambio corrientes; *ibid.*). Además, se elaboró un modelo para el “resto del mundo”, que incluye el resto de economías anteriormente no mencionadas.

Los diferentes elementos de las series temporales de la WIOD son las tablas input-output mundiales (WIOT, en sus siglas en inglés), que constituyen un conjunto de tablas input-output nacionales conectadas entre ellas mediante los flujos bilaterales de comercio internacional (*ibid.*). En este sentido, una tabla input-output mundial suministra información completa sobre las transacciones a nivel mundial entre industrias y consumidores finales a través de los países. De este modo, las columnas ofrecen información sobre los consumos de cada sector o industria, y las filas muestran los destinos de la producción de cada rama. Los destinos de la producción de cada rama productiva pueden ser el consumo intermedio (a otros sectores) o la demanda final (consumo e inversión) destinado a los diferentes países. Asimismo, las importaciones están desagregadas por países e industrias de origen. En total, hay información en detalle para 35 industrias o ramas, siguiendo la clasificación internacional ISIC rev. 3 a dos dígitos. Los valores de las tablas input-output mundiales están expresadas a precios básicos en millones de dólares. Por otro lado, los flujos de comercio internacional están valorados en FOB (free on board).

En relación a su funcionalidad, la WIOD ha sido aplicada para describir las tendencias del comercio internacional en las cadenas de valor globales, en la investigación sobre la emergencia de clústeres regionales, así como en el análisis de la creación de valor añadido en las exportaciones, entre otras aplicaciones (*ibid.*).

Fuente: Timmer, M. et al. (2015) *An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production*.

*Review of International Economics*, 23(3):1-31.

El análisis de las relaciones intersectoriales que nos proporcionan las tablas input-output mundiales, contenidas en WIOD, permite conocer, entre otros aspectos, el destino para consumo final o consumo intermedio de cada tipo de producto. Esta información abre la posibilidad de investigar, no sólo el grado de interrelación productiva que existe entre las diferentes economías, sino también verificar su avance o retroceso en el contexto de las cadenas globales de valor. Es por ello que se analizan en los dos siguientes epígrafes las relaciones inter-sectoriales existentes en el comercio bilateral de Brasil y México con sus principales socios de la UE, a efectos de conocer el destino concreto (final o intermedio) de dichos flujos. Dicho análisis proporciona una información relevante para conocer el grado de inserción de estas relaciones bilaterales en el marco de las cadenas globales de valor y como aproximación a la presencia de comercio intra-firma.

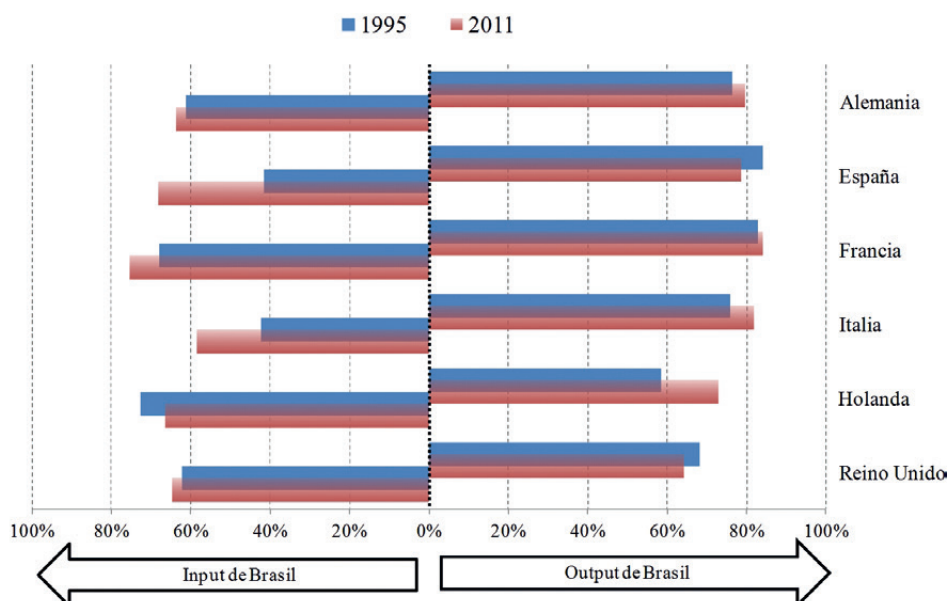
Como se señala a continuación, la mayor parte de las diversas categorías de bienes intercambiados presentan una elevada orientación hacia el consumo intermedio en otros países (en algunos casos, alcanzando prácticamente el 100 por cien del flujo internacional considerado); lo cual refleja el alto grado de extensión alcanzado en el marco de las cadenas globales de valor. A esto hay que añadir, desde una perspectiva dinámica, la intensificación de este tipo de destino en el conjunto de los flujos comerciales internacionales, confirmando el avance en el grado de interpenetración comercial y productiva de las economías. Debe señalarse que, si bien estas observaciones que aquí se presentan se ciñen al ámbito de las relaciones bilaterales de Brasil y México con sus principales socios europeos, constituyen una regularidad empírica ampliamente extendida a nivel mundial, tal como muestran otros trabajos (Elms y Low 2013; Nicita et al. 2013; Timmer et al. 2014; García y Solís 2014; Los et al. 2015).

#### **7.1.1. Las relaciones intersectoriales de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea**

El análisis de las relaciones input-output de Brasil con sus principales socios de la UE permite extraer dos observaciones de carácter general. En primer lugar, cabe destacar el fuerte peso de los flujos que tienen como destino el consumo intermedio; es decir, productos que son consumidos como insumos de procesos productivos que tienen lugar en otros países diferentes al país de origen (Gráfico 7.1). Por otro lado, esta importancia del destino intermedio de los flujos se hace más evidente en los flujos con origen en Brasil (output de Brasil) que en el caso de los flujos con destino en este país (input de Brasil). Esto es especialmente claro en el caso del comercio bilateral de Brasil con Alemania, España y Francia. Como segunda observación de interés cabe resaltar que se trata de un fenómeno que, con carácter general, presenta una evolución creciente.

Desde la óptica de las exportaciones (output) de Brasil, la mayor importancia de los bienes intermedios, en el año 2011, tiene lugar en las que tienen como destino Francia, Italia, Alemania y España; con un peso relativo en torno, o incluso superior, al 80%. Por el lado de las importaciones (input de Brasil), a excepción de Italia, el peso de estos bienes supera el 60%, e incluso en algún caso (Francia) el 70%.

Gráfico 7.1. Importancia relativa de los bienes y servicios intermedios en las relaciones bilaterales de Brasil con sus principales socios de la Unión Europea (1995-2011)



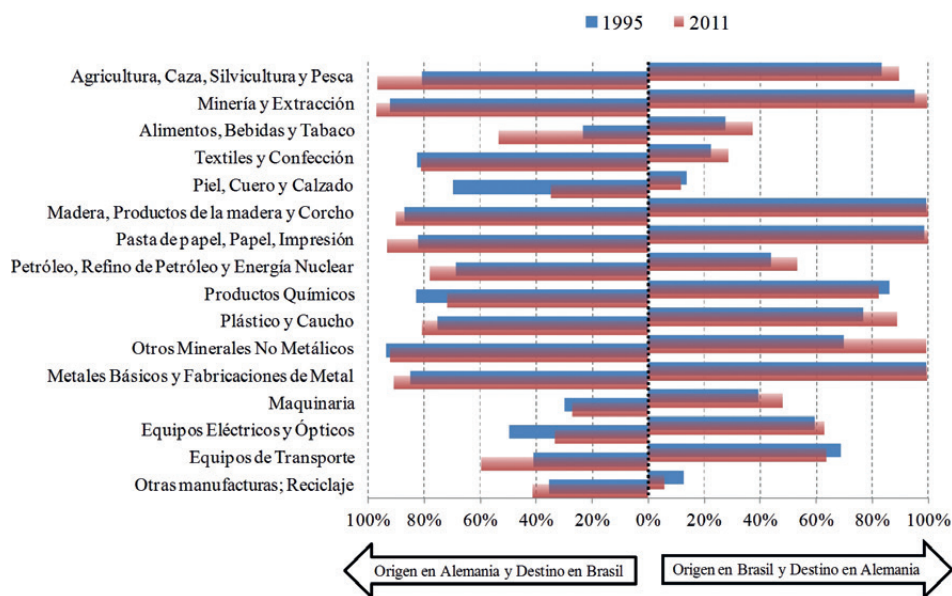
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la World Input-Output Database (WIOD)

De forma adicional, resulta de interés avanzar en esta caracterización del marco input-output desde una perspectiva sectorial, que nos permita no sólo comprobar el grado de orientación al consumo intermedio sino también conocer su evolución en el tiempo. Todo ello debería contribuir a un mejor conocimiento de la naturaleza de los flujos que se hallan detrás de los cambios observados en el comercio intra-industrial.

En lo que se refiere al caso del comercio bilateral entre Brasil y Alemania y atendiendo a su matriz de relaciones intersectoriales (Gráfico 7.2), se pueden extraer algunas observaciones de interés. Una primera es que las principales entradas en Brasil de productos procedentes de Alemania (maquinaria, material de transporte, equipos eléctricos y electrónicos), cuyos capítulos exhiben un comercio intra-industrial en expansión (recuérdese el análisis del índice dinámico de Brühlart), presentan una cierta asimetría en cuanto al carácter intermedio o final de su destino. En este sentido se

observa un mayor peso de los bienes intermedios en el caso de los flujos con origen en Brasil y con destino en Alemania, que en los flujos en sentido inverso, que se hallan más orientados a atender la demanda final de Brasil (bienes de consumo e inversión). Se dibuja, por tanto, un patrón de inserción comercial en el que Brasil parece integrarse preferentemente como suministrador de bienes intermedios a Alemania y como consumidor de bienes finales procedentes de este país. Bien es cierto, que en algunos de estos sectores, como el de equipos de transporte, predomina el carácter intermedio de los flujos en ambos sentidos. En cualquier caso, queda patente la importancia de los bienes intermedios en la mayor parte de los flujos intersectoriales entre Brasil y Alemania.

Gráfico 7.2. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre Brasil y Alemania por sectores (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Una segunda observación se refiere al hecho de que esta asimetría se ha acrecentado en el tiempo en el caso de la maquinaria y los equipos eléctricos, mientras que se ha atenuado en el caso de los equipos de transporte, con un importante incremento del peso de los bienes intermedios en los flujos con origen en Alemania. En este último caso, debe señalarse que se trata, además, de un sector que muestra un notable índice dinámico de comercio intra-industrial, tal como se desprende del análisis realizado anteriormente, y que además cuenta con una importante presencia de capital extranjero, tanto en el ámbito de la fabricación de automóviles como de aeronaves. Se infiere de ello, la existencia de flujos de comercio intra-firma, que se enmarcan dentro de la lógica de funcionamiento de la fábrica mundial.

El escaso avance del comercio intra-industrial observado en las relaciones bilaterales de Brasil y España viene acompañado por un perfil de relaciones inter-sectoriales que presenta algunas asimetrías destacables en términos del destino intermedio o final de los bienes intercambiados. Es el caso, por ejemplo, de los productos agrícolas (soja, frutas...) y alimentos, que presentan un marcado carácter de bien intermedio en el output de Brasil; lo contrario de lo que ocurre en el caso de los flujos con origen en España, que de forma preponderante se destinan a atender la demanda final de Brasil (Gráfico 7.3). En ambos casos se observa, sin embargo, una disminución de esta orientación al consumo intermedio en las últimas décadas

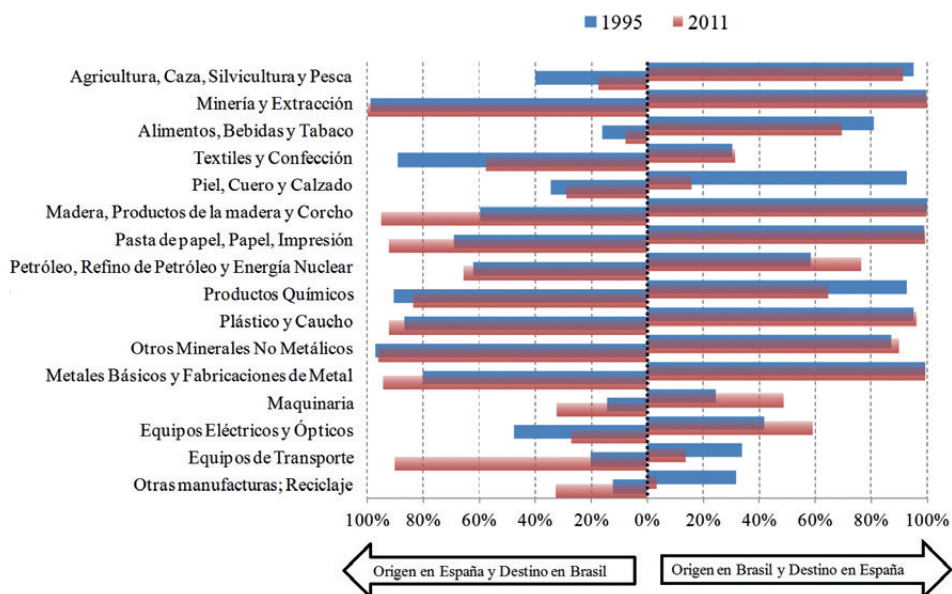
En el caso de la maquinaria y equipos mecánicos - otro producto de gran importancia en el comercio bilateral de Brasil y España, aunque con escaso avance en términos de comercio intra-industrial - se observa una creciente orientación al consumo intermedio. También en este caso se manifiesta una cierta asimetría en el peso relativo de los bienes intermedios en función del sentido del flujo; con preponderancia de este tipo de bienes en las exportaciones con origen en Brasil. Una caracterización parcialmente coincidente se repite en el caso de los equipos eléctricos y ópticos; productos que protagonizan, por otra parte, los avances más destacables en términos de comercio intra-industrial entre Brasil y España. En este caso, se ha ido acentuando la orientación hacia el consumo intermedio de las exportaciones con origen en Brasil, frente a su creciente orientación hacia la demanda final en el caso de las exportaciones con origen en España.

Un aspecto singular se refiere al sector de equipos de transporte que muestra una fuerte asimetría en función del sentido del flujo considerado, con un carácter de bien intermedio creciente y muy marcado (en torno al 90%) en el caso de las exportaciones con origen en España y una creciente orientación a la demanda final en las exportaciones de Brasil. Debe señalarse en este sentido que, dentro de este gran sector, se encuentran diferentes comportamientos en términos de avance del comercio intra-industrial; con mayores avances (aunque moderados) en el ámbito del sector del automóvil que en el ámbito del importante sector aeronáutico.

En el caso de las relaciones bilaterales entre Brasil y Francia queda también patente la notable presencia de los flujos ligados a las cadenas globales de valor. Esto es especialmente claro en un sector tan relevante como el de equipos de transporte, que engloba productos (automóviles y aeronaves) con importante peso comercial y que protagonizan notables avances en términos del comercio intra-industrial entre ambos países. Se trata además, de un sector que muestra en las últimas décadas un creciente peso de la orientación al consumo intermedio de sus flujos comerciales en ambos sentidos (Gráfico 7.4). Debe señalarse aquí la importante presencia de algunas empresas multinacionales con centros de producción en ambos países, como es el caso, por ejemplo, de Airbus Helicopters.



Gráfico 7.3. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre Brasil y España por sectores (1995-2011)

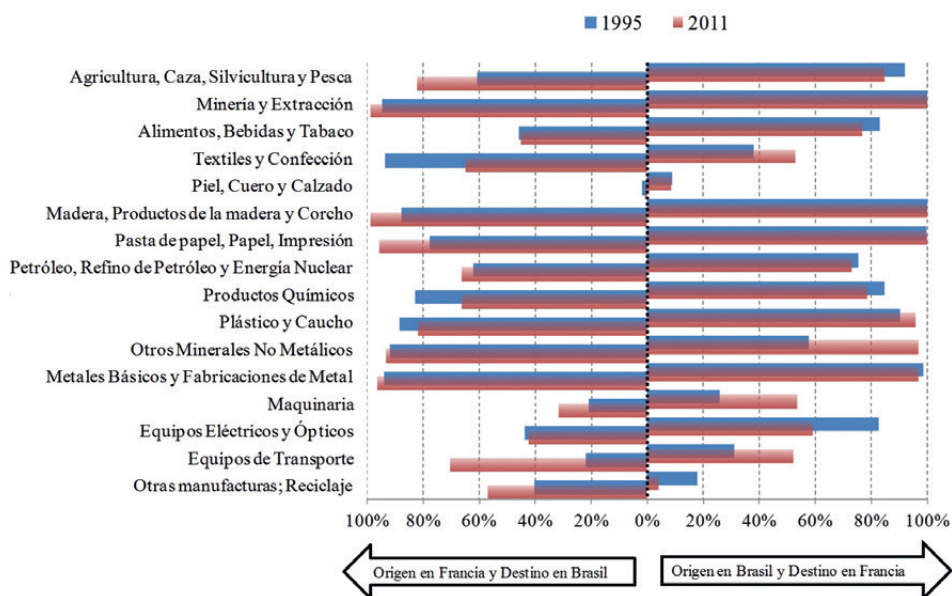


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Otros sectores, con importante peso comercial y avance del comercio intra-industrial, como maquinaria, equipos eléctricos y productos químicos, muestran también una destacada orientación al consumo intermedio, aunque con una mayor preponderancia en el caso de los flujos con origen en Brasil. Con respecto a estos tres sectores, las tendencias apuntan a un aumento del carácter intermedio en el caso de la maquinaria y a una reducción en el resto.

Las relaciones inter-sectoriales de Brasil e Italia presentan una caracterización que permite comprender mejor su comportamiento en términos de comercio intra-industrial. Es el caso, por ejemplo, del sector de equipos de transporte, donde el 60% de las exportaciones con origen en Italia son bienes intermedios, así como algo más del 30% de las exportaciones de Brasil (Gráfico 7.5). Cabe destacar que entre 1995 y 2011 se ha invertido la situación, ya que en 1995 las exportaciones de Brasil relativas a este sector presentaban una mayor orientación al consumo intermedio que sus importaciones procedentes de Italia. Estos flujos se relacionan, entre otros con la actividad del grupo transnacional FIAT, con matriz en Italia y centros de producción en Brasil. Por su parte, los productos químicos, que también muestran un notable avance del comercio intra-industrial, exhiben una fuerte orientación al consumo intermedio, aunque con tendencia a reducirse en los últimos años.

Gráfico 7.4. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre Brasil y Francia por sectores (1995-2011)

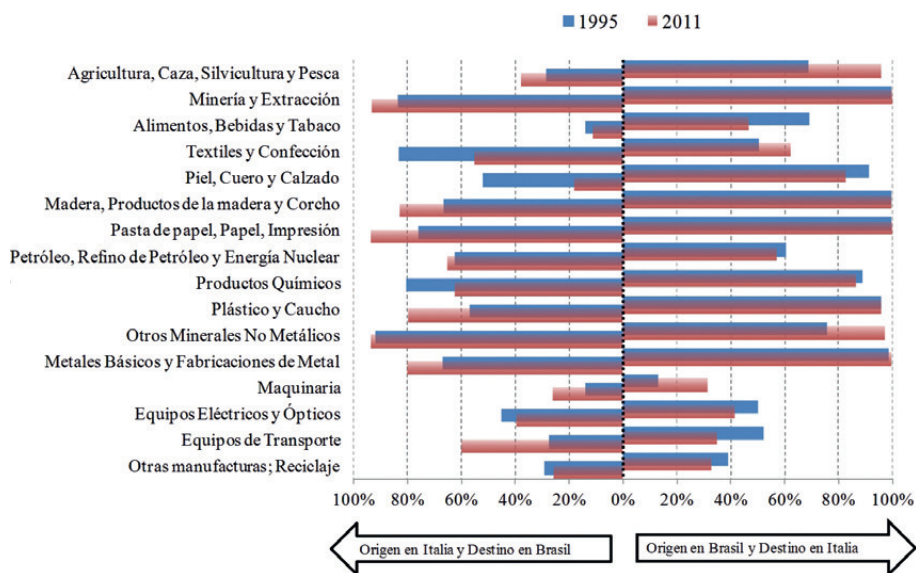


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Por otro lado, también se puede apreciar el predominante perfil de Brasil como suministrador de inputs intermedios en el ámbito de los productos agrarios, alimentos, piel, cuero y calzado, entre otros; productos todos ellos de importante peso comercial en las relaciones bilaterales entre Brasil e Italia. En el caso concreto de los productos agrarios se observa, además, una creciente orientación al consumo intermedio que, en las exportaciones con origen en Brasil se aproxima a la totalidad del flujo comercial. Dada la naturaleza de este tipo de productos, basado en ventajas asociadas a la dotación de recursos, se manifiesta un escaso comercio intra-industrial.

El comercio bilateral entre Brasil y Holanda, aunque con una importante presencia del intercambio de bienes destinados al consumo intermedio, exhibe más disminuciones que aumentos en dicha orientación entre 1995 y 2011 (Gráfico 7.6). La matriz de relaciones inter-sectoriales vuelve a dibujar, en este caso, un perfil con ciertas asimetrías que, con alguna excepción (textiles), se manifiestan en una mayor preponderancia de los bienes intermedios en los flujos con origen en Brasil. Es el caso, por ejemplo, del comercio bilateral de combustibles (petróleo y derivados) y maquinaria, - dos sectores de notable peso comercial que concentran los mayores avances en términos del comercio intra-industrial entre ambos países, aunque con una menor presencia relativa de bienes intermedios en sus intercambios comerciales.

Gráfico 7.5. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre Brasil e Italia por sectores (1995-2011)

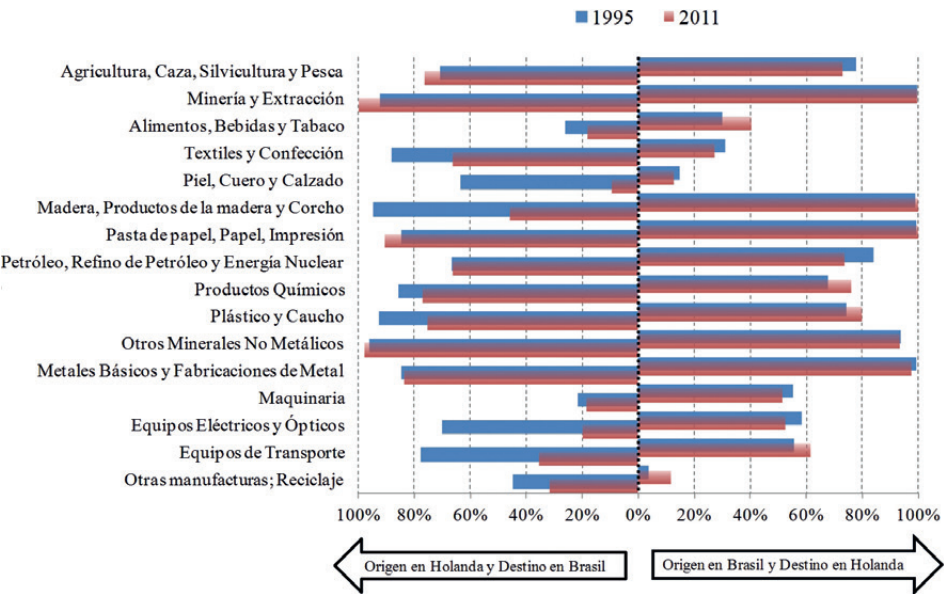


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Como se señaló anteriormente, los demás sectores de relevancia comercial (productos agrarios de origen vegetal y animal, alimentos, pasta de madera...) reflejan un perfil de inserción comercial, en el que Brasil se posiciona preferentemente como proveedor de insumos a la industria holandesa, con un importante peso de los bienes intermedios (en muchos casos alcanzando el 100%); dando lugar a un perfil de comercio de tipo tradicional, basado en el intercambio de bienes diferentes.

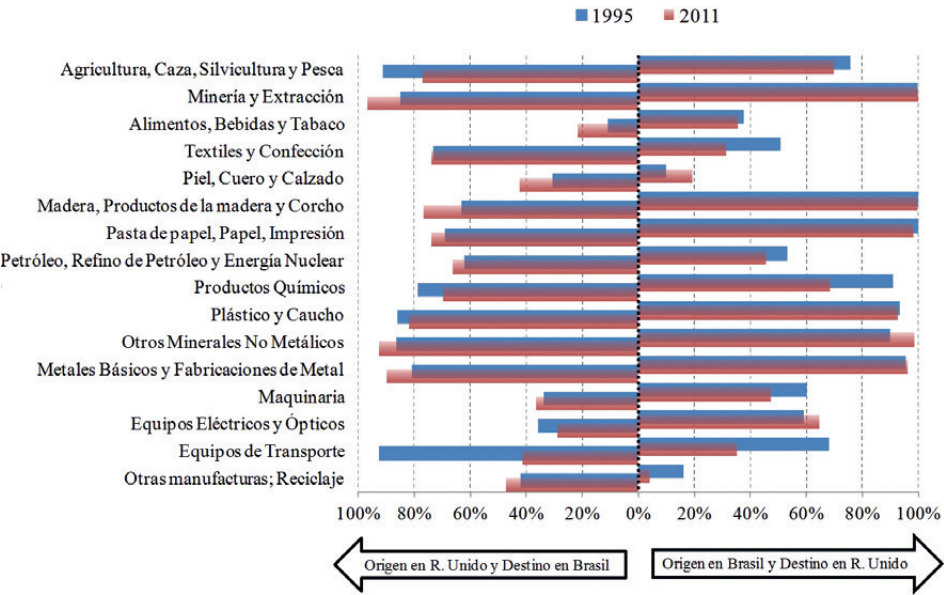
En lo que se refiere a las relaciones inter-sectoriales entre Brasil y Reino Unido se manifiesta nuevamente un perfil ciertamente asimétrico en la importancia relativa de los bienes intermedios, con mayor preponderancia del consumo intermedio en los flujos con origen en Brasil. Este es el caso, por ejemplo, del sector de maquinaria y equipos mecánicos; que presenta, por otra parte, un notable avance del comercio intra-industrial. Cabe señalar que este sector ha perdido parte de su orientación al consumo intermedio en las exportaciones de Brasil y aumentado ligeramente en el lado de sus importaciones procedentes del Reino Unido.

Gráfico 7.6. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre Brasil y Holanda por sectores (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Gráfico 7.7. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre Brasil y Reino Unido por sectores (1995-2011)



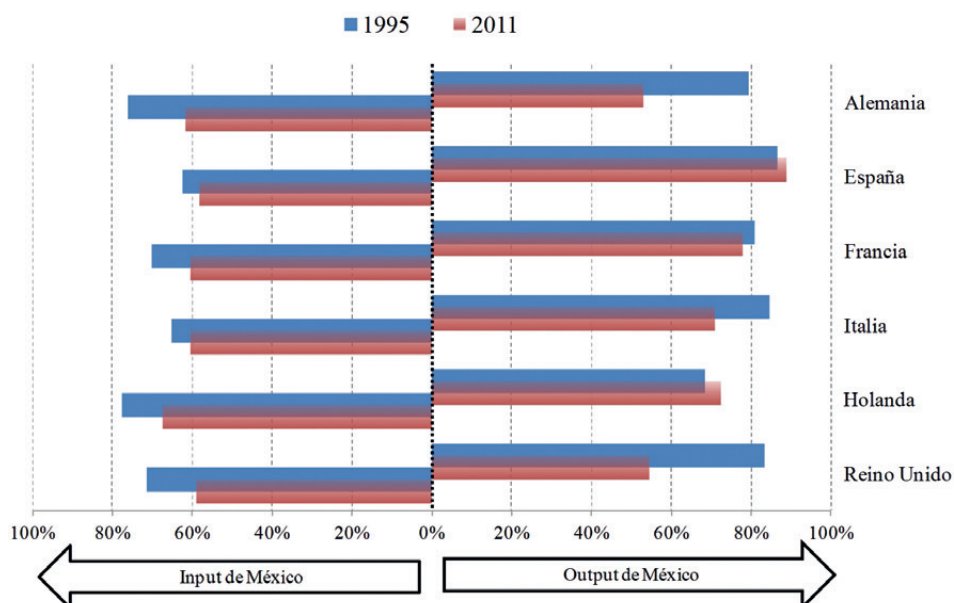
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

### 7.1.2. Las relaciones intersectoriales de México con sus principales socios de la Unión Europea

Las relaciones input-output de México con sus principales socios de la UE presentan rasgos similares a los descritos para el caso de Brasil, aunque también alguna diferencia reseñable. En cuanto a los parecidos, cabe destacar tanto el importante peso relativo de los bienes intermedios como su carácter asimétrico, en relación a la mayor importancia que éstos presentan en el caso de los flujos con salida de México (output de México). En cuanto a las diferencias, cabe señalar la relativa pérdida de importancia que se observa en el peso de estos bienes entre 1995 y 2011 (Gráfico 7.8).

Desde la perspectiva de las exportaciones (output) de México, la mayor importancia de los bienes intermedios, en el año 2011, tiene lugar en las que tienen como destino España, Francia, Holanda e Italia; con un peso relativo comprendido entre el 70 y el 90%. Por el lado de las importaciones (input) de México, las diferencias entre países son poco significativas, destacando Holanda y Alemania, con un peso de los bienes intermedios algo superior al 60%.

Gráfico 7.8. Importancia relativa de los bienes y servicios intermedios en las relaciones bilaterales de México con sus principales socios de la Unión Europea (1995-2011)

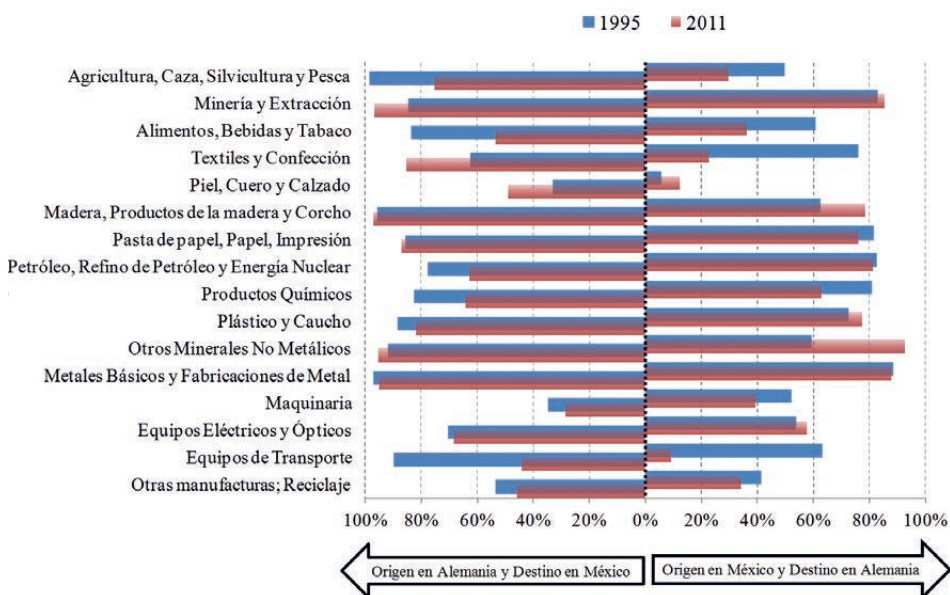


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

El análisis de la matriz de relaciones inter-sectoriales de México y Alemania permite comprobar cómo los avances detectados en el comercio intra-industrial responden a

diferentes perfiles de inserción en función del sector considerado. Así tenemos que, en el caso de los equipos de transporte, donde se incluye el principal capítulo de este comercio bilateral, los avances en el comercio intra-industrial se producen en el marco de un fuerte incremento de la importancia de los intercambios de bienes finales, sobre todo en los flujos procedentes de México. Algo similar sucede también en el caso del sector maquinaria, con avances en el comercio intra-industrial en un contexto de pérdida de importancia de su orientación al consumo intermedio. En lo que se refiere al sector de equipos eléctricos y ópticos, otro sector con un notable avance del comercio intra-industrial, la disminución en la orientación al consumo intermedio se produce en los flujos con origen en Alemania, mientras que aumenta en los flujos con origen en México. Finalmente, cabe señalar que otros sectores con creciente comercio intra-industrial en el marco de las relaciones bilaterales entre México y Alemania, como es el caso de los productos químicos y los metales y sus manufacturas, presentan una elevada, aunque decreciente, orientación al consumo intermedio.

Gráfico 7.9. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre México y Alemania por sectores (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

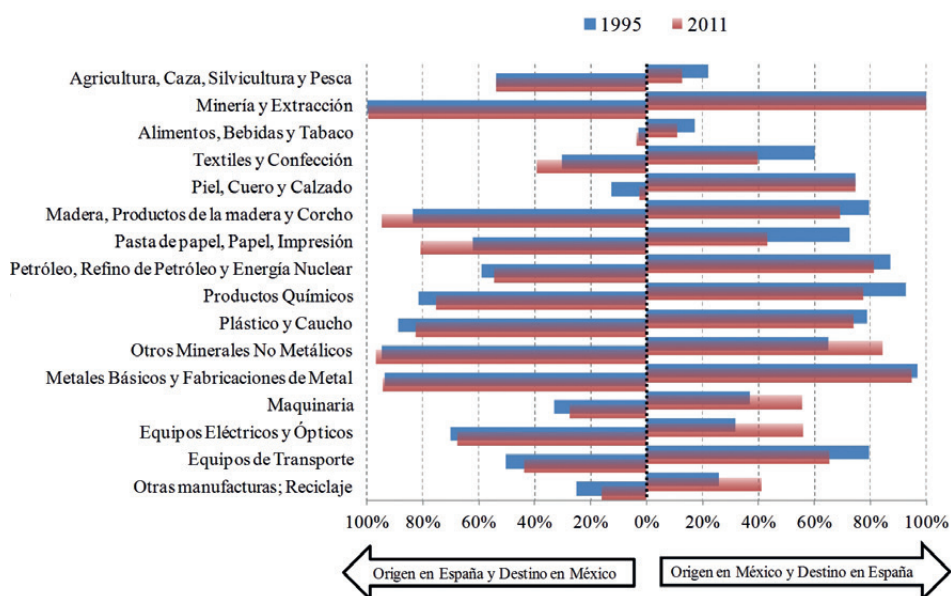
El comercio bilateral entre México y España, si bien presenta un bajo perfil de inserción intra-industrial, se caracteriza también por ciertos avances a nivel sectorial. Es el caso, por ejemplo, de los sectores relativos a maquinaria y equipos mecánicos, bebidas, manufacturas de hierro o acero, plásticos y productos químicos (orgánicos).



Debe señalarse que todos estos sectores mencionados presentan una reducción en su orientación hacia el consumo intermedio, con la excepción de las exportaciones mexicanas relativas a maquinaria, que ven aumentada su destino como insumos para la producción (Gráfico 7.10). En el caso de los alimentos y bebidas destaca, además, su fuerte orientación a la demanda final, con más del 90% de los flujos orientados al consumo final.

El resto de sectores presentan un peso muy superior de los flujos destinados al consumo intermedio, alcanzando en algunos casos (metales y sus manufacturas, plástico y caucho, combustibles y minerales) pesos superiores al 80% del flujo total correspondiente. En el caso de los sectores relativos a equipos eléctricos y equipos de transporte, con avances bastante moderados en términos de comercio intra-industrial, exhiben también un notable peso de los intercambios de bienes intermedios.

Gráfico 7.10. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre México y España por sectores (1995-2011)

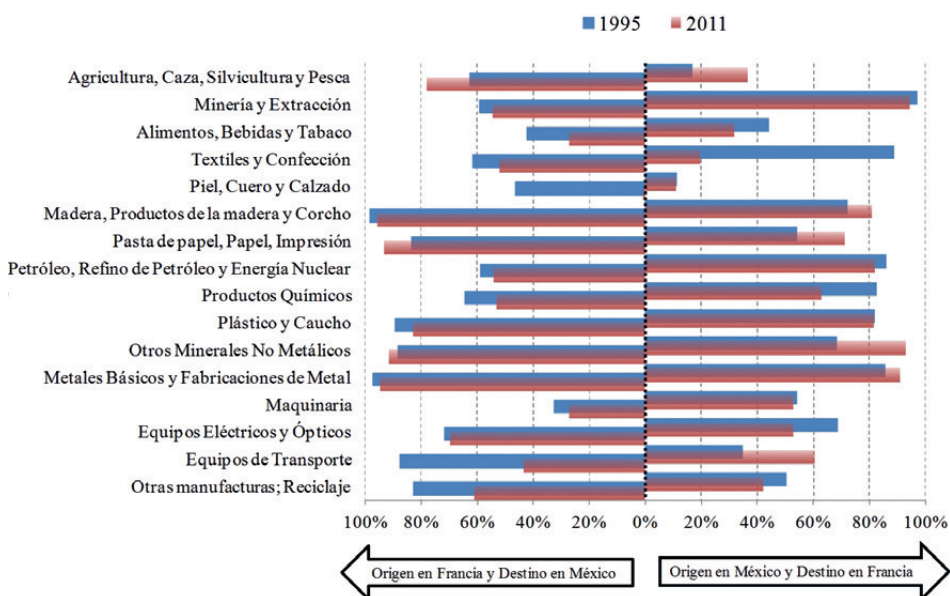


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Los avances observados en el ámbito del comercio intra-industrial entre México y Francia tenían como protagonistas a los capítulos relativos a maquinaria mecánica, equipos eléctricos, ópticos y, en menor medida, plásticos. El análisis de la matriz de relaciones inter-sectoriales de estos dos países permite comprobar que dichos avances han tenido lugar en el marco de una importante presencia de flujos de carácter intermedio, aunque

con tendencia decreciente en el tiempo (Gráfico 7.11). En este sentido, cabe destacar que en los flujos con origen en México, aproximadamente la mitad de los intercambios de maquinaria y equipos eléctricos y ópticos corresponden a bienes destinados al consumo intermedio en Francia; superando el 80% en el caso del plástico y caucho. En el caso de los flujos con origen en Francia, se acrecienta este peso hasta el 70% en los equipos eléctricos y ópticos se reduce a menos del 30% en el caso de la maquinaria.

Gráfico 7.11. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre México y Francia por sectores (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

El análisis del comercio bilateral entre México e Italia permitió identificar una serie de productos que mostraron un cierto dinamismo en términos de comercio intra-industrial durante el período analizado. Es el caso de los capítulos relativos a productos químicos orgánicos, manufacturas de hierro o acero, combustibles (petróleo y derivados) y equipos eléctricos. La matriz de relaciones inter-sectoriales de estos dos países permite verificar que estos avances han tenido lugar en el marco de una notable presencia de flujos de carácter intermedio, aunque con tendencias diversas en el tiempo (Gráfico 7.12).

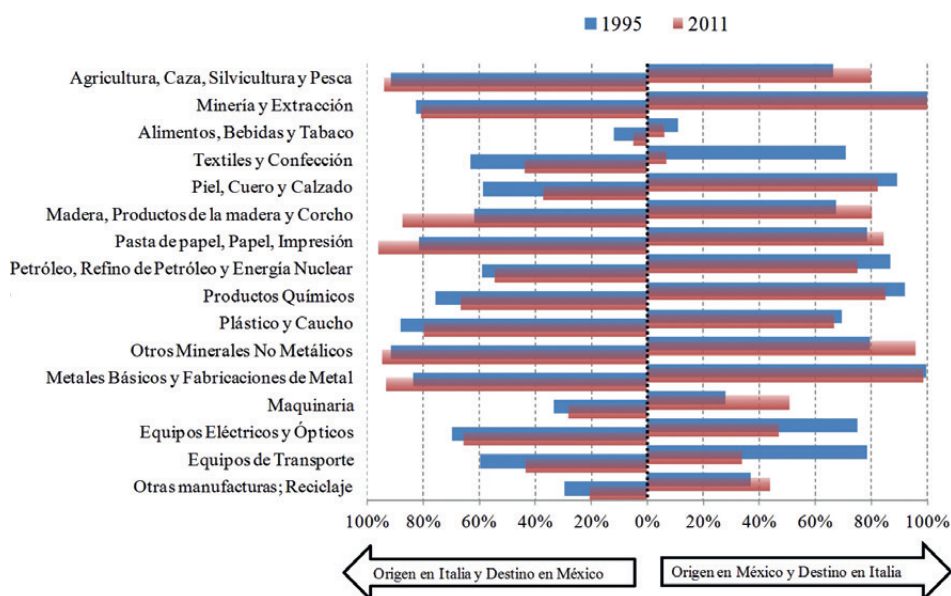
En este sentido, cabe señalar que se constata una tendencia a disminuir el peso de los bienes intermedios en el caso de los productos químicos, del petróleo y sus derivados, así como de los equipos eléctricos y ópticos, entre otros. Por su parte, en los metales



básicos y sus manufacturas se observa un aumento del peso de los bienes intermedios con origen en Italia; alcanzando una importancia muy elevada en los flujos tanto de un sentido como de otro.

Por último, cabe destacar la creciente orientación de los intercambios hacia la demanda final que se observa en otros sectores, tales como alimentos, bebidas y tabaco; productos textiles y equipos de transporte, que si bien no presentan avances significativos en comercio intra-industrial, sí tienen un peso relevante dentro del comercio bilateral entre México e Italia.

Gráfico 7.12. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre México e Italia por sectores (1995-2011)



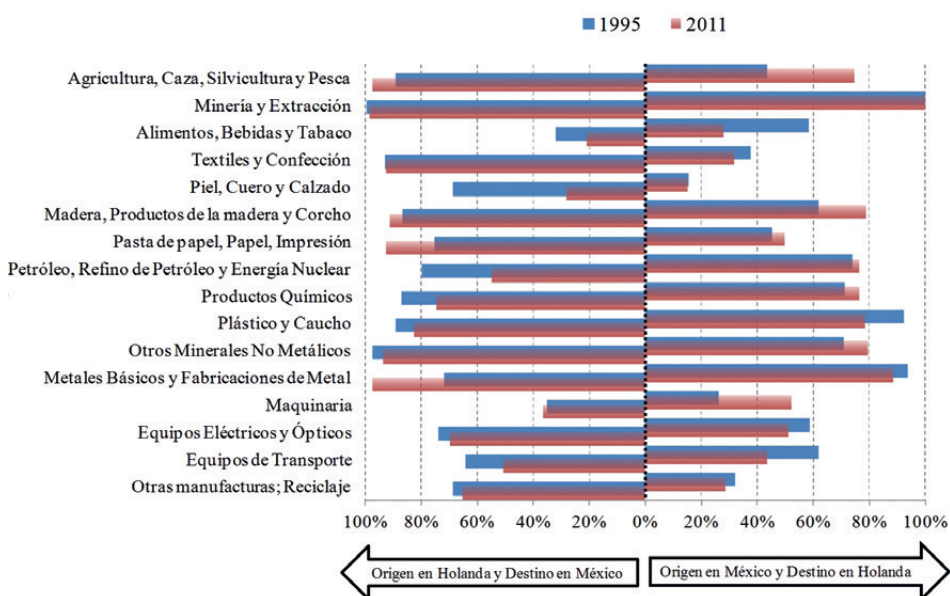
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

Los principales avances que se pudieron constatar en el ámbito del comercio intra-industrial entre México y Holanda tenían como protagonistas a los capítulos relativos a productos químicos (orgánicos); plástico; hierro y acero; productos farmacéuticos y maquinaria mecánica. Una segunda lectura, a la luz de la matriz de relaciones intersectoriales de estos dos países permite comprobar que estos avances han tenido lugar en el marco de una presencia muy importante de flujos de carácter intermedio, aunque con tendencias diversas (Gráfico 7.13).

Poniendo el foco en estos bienes, cabe destacar que en los flujos con origen en México,

se observa un aumento del peso relativo de los bienes intermedios en los sectores de maquinaria y productos químicos; mientras que se reduce en el caso del plástico y de los metales básicos. Por su parte, en los flujos con origen en Holanda, se constata un aumento del destino intermedio de los metales básicos y de la maquinaria; así como una disminución en el caso de los productos químicos y el plástico y caucho.

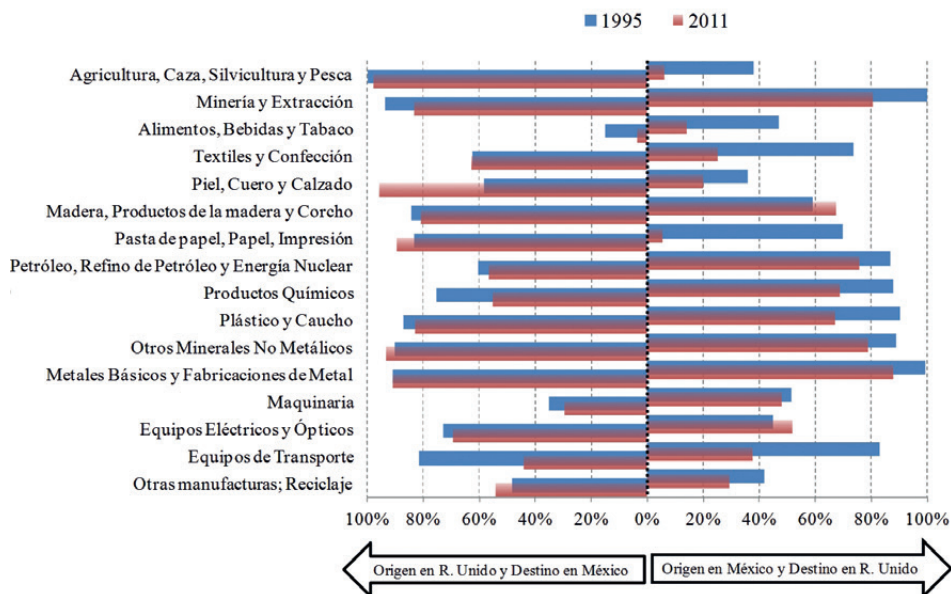
Gráfico 7.13. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre México y Holanda por sectores (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

El análisis de la matriz de relaciones inter-sectoriales de México y Reino Unido dibuja una tendencia generalizada hacia la disminución del peso de los destinos al consumo intermedio, con muy pocas excepciones (Gráfico 7.14). Esta tendencia afecta también a sectores que muestran notables avances en el ámbito del comercio intra-industrial, como es el caso de los sectores de maquinaria, equipos eléctricos y ópticos, combustibles (petróleo y derivados) y productos químicos orgánicos. De estos sectores, sólo en el caso de los aparatos eléctricos y ópticos con origen en México se aprecia un creciente peso de los bienes con destino al consumo intermedio. Cabe destacar, por último, el fuerte cambio de orientación que muestra el sector de equipos de transporte que, de partir de un peso de los bienes intermedios superior al 80% de los flujos en el año 1995, se sitúa en un peso muy inferior (del orden del 40%) en el año 2011.

Gráfico 7.14. Cambios en la importancia relativa de los bienes intermedios en el comercio bilateral entre México y Reino Unido por sectores (1995-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la WIOD

## 7.2. Inversión extranjera directa y comercio intra-industrial: evidencias de dos realidades conexas

Cualquier intento de establecer una conexión clara y directa entre la IED y el comercio desde una perspectiva macro implica cierto atrevimiento. Sin embargo, la osadía es todavía mayor si el intento se refiere a la relación entre la IED y el comercio intra-industrial. En este sentido, debe advertirse que el análisis que se presenta en este apartado nace con la vocación de servir de aproximación a una realidad que, dada su complejidad, dista de ser unívoca y lineal.

Como ya se señaló en el apartado teórico del presente estudio, existen diversos argumentos que contemplan posibles canales de influencia y de relación entre la IED y el comercio internacional (ténganse en cuenta, por ejemplo, la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon o los modelos explicativos de la IED horizontal, de la IED vertical o de la IED compleja). En cualquier caso, si bien estas teorías pueden servir de marco general para el estudio de estos fenómenos, no debe olvidarse que, detrás de los diversos argumentos que tratan de explicar el comportamiento comercial de las economías a nivel global, siempre se encuentran los comportamientos específicos y

heterogéneos de las empresas; y, en particular, de las empresas transnacionales. Estas grandes compañías articulan sus estrategias en una trayectoria dinámica que no siempre es fácil de predecir o interpretar a nivel macro. Sin embargo, para alcanzar una mejor comprensión y conocimiento preciso de la lógica que rige su funcionamiento productivo y comercial, sería necesario realizar un número inabordable de análisis aplicados a nivel micro, a modo de estudios particulares de caso; lo que excede los objetivos del presente estudio.

Debe considerarse que, conceptualmente, la naturaleza del comercio intra-industrial se halla íntimamente unida a la actividad de las empresas transnacionales, que son los verdaderos motores de los flujos de IED entre economías. Estas compañías son las que disponen del capital y estructura necesarios para poder extender vigorosamente su actividad productiva a través de las fronteras internacionales, así como de la capacidad para poder aprovecharse de la existencia de economías de escala y para profundizar en la diferenciación de los productos. Son por ello, los verdaderos actores protagonistas del comercio internacional en general, y de este tipo de comercio en particular.

Los diversos análisis realizados en los apartados precedentes, en el marco de este estudio, permiten entrever la importancia que el capital extranjero directo tiene a la hora de entender tanto la intensidad, como la composición y dirección de los flujos comerciales bilaterales. Sin embargo, en este punto del estudio tratamos de dar un paso más, integrando ambas realidades (IED y comercio intra-industrial), de modo que se puedan efectuar comparaciones adicionales, que permitan verificar la existencia de ciertas aproximaciones o concordancias entre ambas.

A estos efectos y dadas las restricciones estadísticas existentes, sobre todo en materia de IED a nivel sectorial y desde una óptica bilateral (país con país), se ha optado por realizar una breve selección de sectores que se caracterizan por un cierto dinamismo en términos de comercio intra-industrial. Así, se presentan a continuación una serie de gráficos (uno para cada sector) en los que se representan simultáneamente tres variables. En primer lugar, el stock de IED de entrada en los dos países latinoamericanos analizados (Brasil y México) con cada uno de sus principales socios europeos (Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido); relativo al año 2011 (último año disponible con datos sectoriales y bilaterales desagregados) y expresado en logaritmos. En segundo término, el valor promedio para el período 1993-2013 del índice marginal de Brülhart para la categoría de productos equivalente; que mide el grado de avance medio de los flujos bilaterales en términos de comercio intra-industrial. En tercer lugar, con el objeto de servir como punto comparativo de referencia, se representa también el valor promedio del índice marginal de Brülhart a nivel global (agregado).

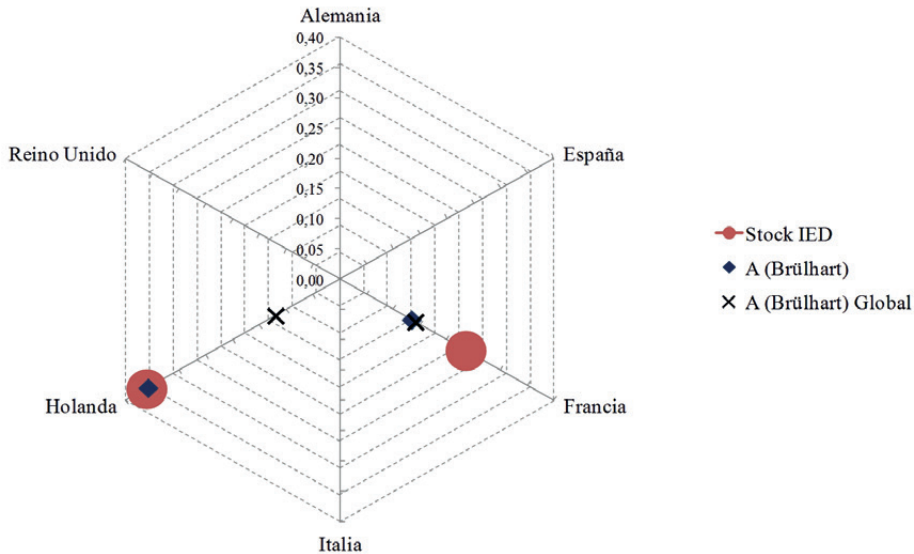
Debe advertirse que, aunque la selección de sectores es relativamente pequeña y asimétrica para el caso de Brasil y México, se pueden apreciar ciertas analogías, que apuntan a la existencia de una conexión entre la presencia de empresas transnacionales (stock de IED) y los avances en materia de comercio intra-industrial, aunque con matices sectoriales. En cualquier caso, muestran una relación que, lejos de ser simple y lineal, encierra una notable complejidad.

Una primera evidencia parcial de la correspondencia entre la IED y el avance del comercio intra-industrial se encuentra en el caso de las relaciones bilaterales de Brasil con sus principales socios europeos en lo relativo al sector de combustibles (petróleo y derivados). En concreto, se puede observar cómo la presencia de IED procedente de Holanda en este sector, se ve correspondida con un mayor avance del comercio intra-industrial entre Brasil y Holanda a nivel de este sector en comparación con el comportamiento agregado medio (Gráfico 7.15).

Sin embargo, no sucede lo mismo en el caso de las relaciones entre Brasil y Francia, donde no se aprecian diferencias significativas entre el avance sectorial y agregado del comercio intra-industrial. Cabe señalar, en este sentido, que en el caso de la IED con origen en Francia, ésta se refiere al segmento de extracción de crudo y gas natural, que se trata de un sector de recursos naturales más proclive al intercambio comercial en una única dirección (comercio inter-industrial), lo que puede explicar su limitado avance en términos de comercio intra-industrial. Por el contrario, en el caso de la IED procedente de Holanda, se refiere al segmento de productos derivados (refino de petróleo), que se trata de una clase de productos (manufacturas) más propenso a formar parte de los intercambios de tipo intra-industrial.

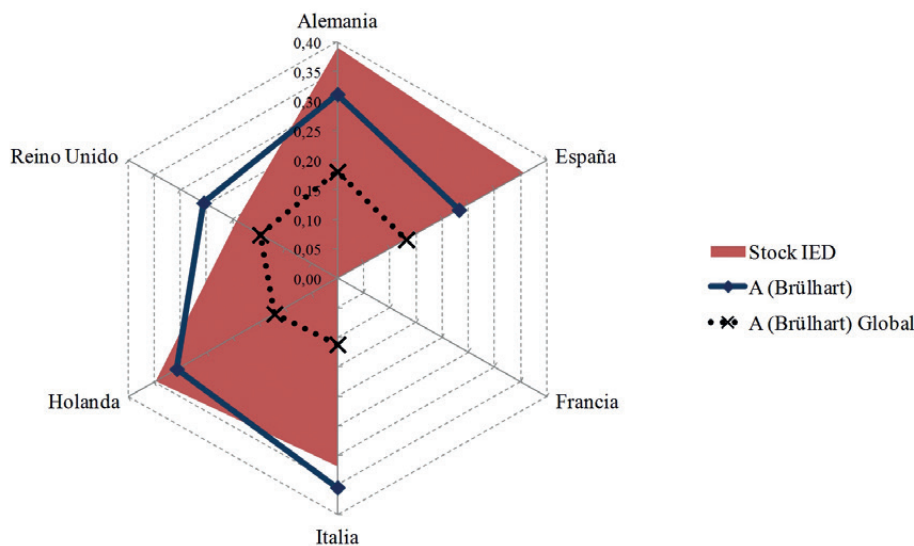
Una evidencia mucho más clara de la correspondencia entre la IED y el avance del comercio intra-industrial se encuentra en el caso de las relaciones bilaterales de Brasil con sus principales socios europeos en lo relativo al sector de productos químicos (orgánicos, en el caso del índice de avance del comercio intra-industrial). En este caso, se puede observar con suma claridad cómo la presencia de IED en este sector se ve correspondida con un avance del comercio intra-industrial en este sector muy superior al observado a nivel agregado (Gráfico 7.16).

Gráfico 7.15. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de Brasil en el sector de combustibles (petróleo crudo y derivados refinados)



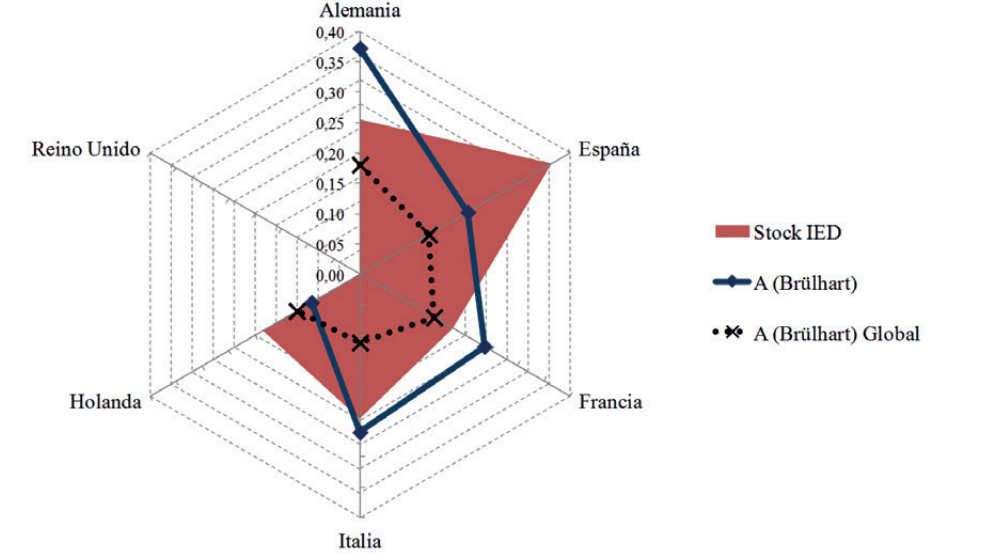
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

Gráfico 7.16. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de Brasil en el sector de productos químicos



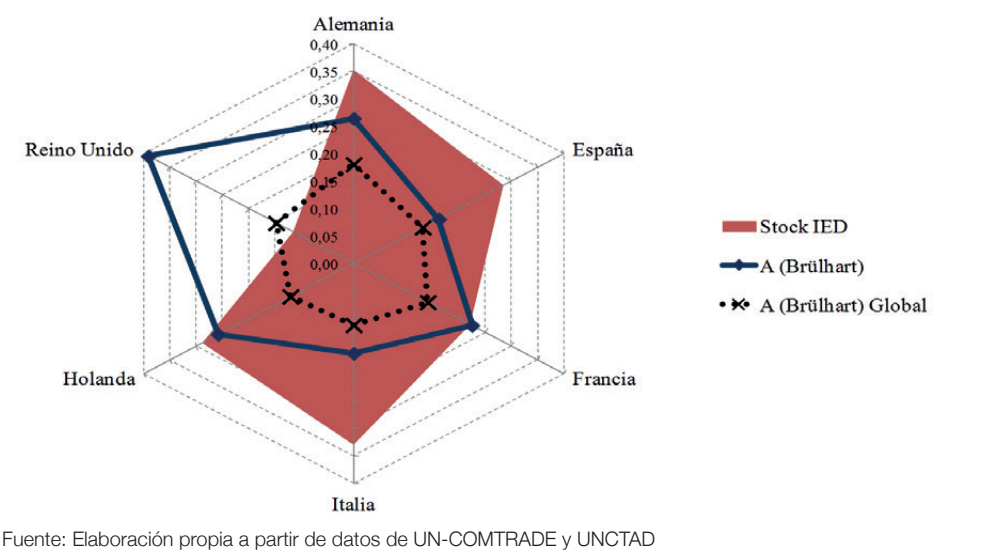
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

Gráfico 7.17. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de Brasil en el sector de productos metálicos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

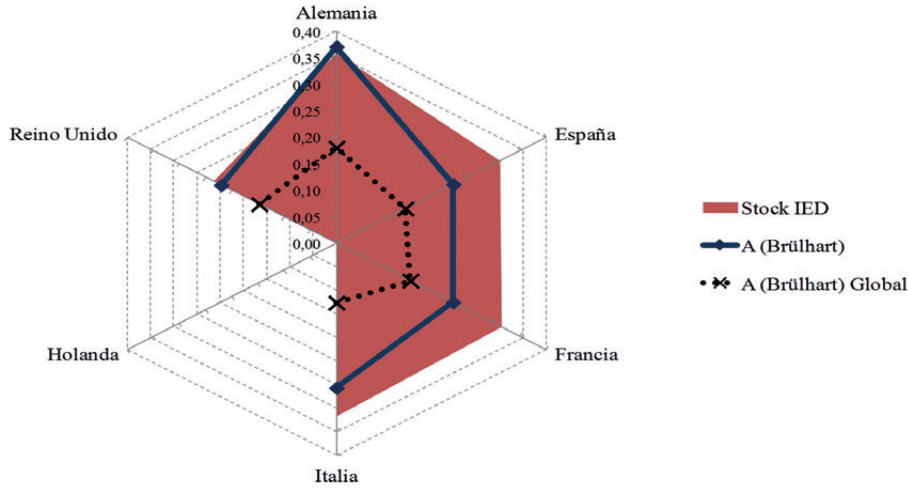
Gráfico 7.18. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de Brasil en el sector de maquinaria y aparatos mecánicos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

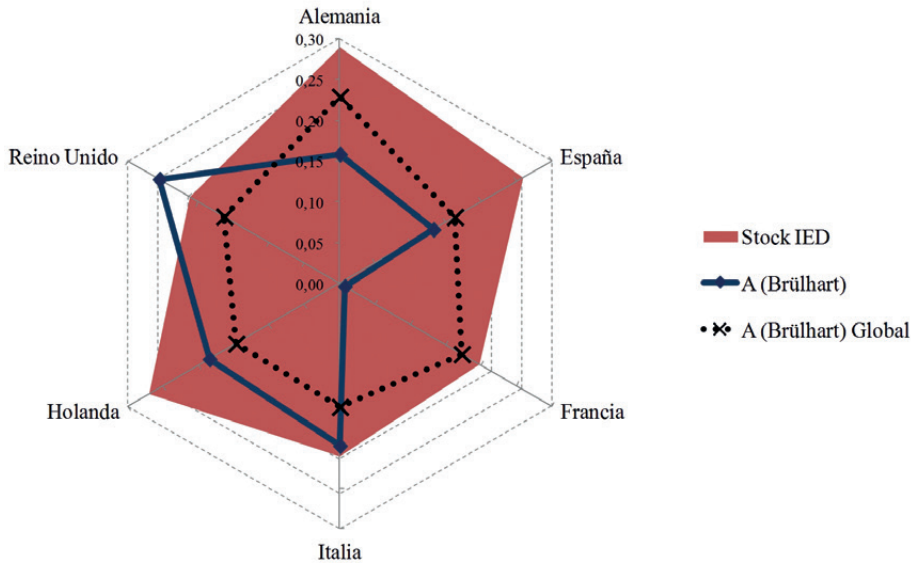


Gráfico 7.19. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de Brasil en el sector de vehículos automóviles



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

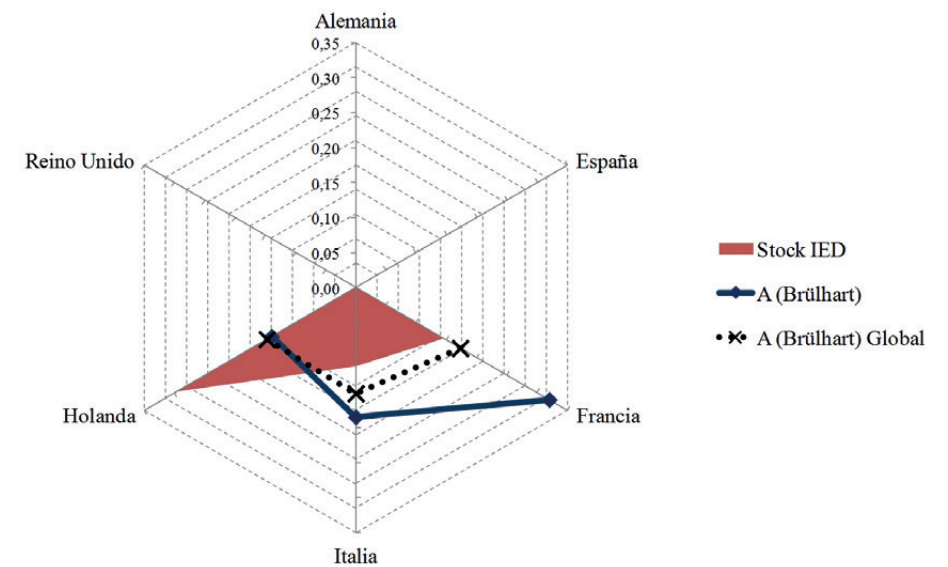
Gráfico 7.20. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de México en el sector de Combustibles (petróleo crudo y refinado)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

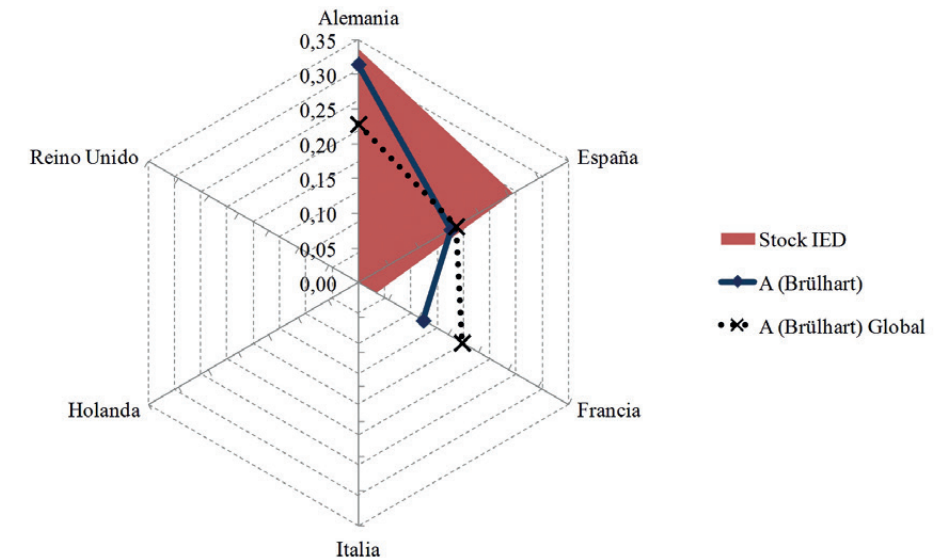


Gráfico 7.21. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de México en el sector de equipos eléctricos y electrónicos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

Gráfico 7.22. Grado de avance del comercio intra-industrial (índice marginal de Brülhart; promedio 1993-2013) y stock de inversión extranjera directa (stock de entrada de IED en 2011, valores en logaritmos; en segundo eje no visible) de México en el sector de vehículos automóviles



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UN-COMTRADE y UNCTAD

En el caso de las relaciones bilaterales de Brasil con sus principales socios europeos en lo relativo al sector de productos metálicos (productos de fundición de hierro o acero en lo referente al comercio intra-industrial), se encuentran también evidencias bastante claras de una correspondencia entre la IED y el avance del comercio intra-industrial; mostrando avances del comercio intra-industrial en este sector superiores, en términos generales (con la única excepción de Holanda), a los observados a nivel agregado (Gráfico 7.17).

También se encuentran evidencias claras de la concomitancia entre la IED y el avance del comercio intra-industrial cuando se analizan las relaciones bilaterales de Brasil con sus socios europeos en el sector de maquinaria y equipos mecánicos (Gráfico 7.18). En este caso, se vuelve a verificar el hecho de que la presencia IED en este sector se ve correspondida con un avance del comercio intra-industrial superior al que se observa a nivel agregado.

El sector de vehículos automóviles es otro caso claro en el que se manifiesta la correspondencia entre la IED y el avance del comercio intra-industrial (Gráfico 7.19). En este sentido, una vez más, se encuentran evidencias claras de avances del comercio intra-industrial en grado superior a los que tienen lugar a nivel agregado.

En el caso de las relaciones bilaterales de México también se constatan estas regularidades que apuntan a la existencia de una correspondencia entre la presencia de IED y comercio intra-industrial, aunque con algunos matices a nivel sectorial. En el caso concreto, por ejemplo, de las relaciones bilaterales de México con sus principales socios europeos en lo relativo al sector de combustibles (Gráfico 7.20), se observa un comportamiento relativamente dual, con relaciones que siguen la regularidad señalada (México con Reino Unido, Holanda e Italia) frente a otras que no parecen evidenciarla (México con Alemania, España y Francia).

Otro caso en el que se encuentran ciertos indicios de asociación entre la IED y el avance del comercio intra-industrial es el de las relaciones bilaterales de México con sus socios europeos en el sector de equipos eléctricos y electrónicos (Gráfico 7.21). En este sector concreto, en un marco de presencia de IED, las relaciones comerciales de México con Italia y Francia (no así con Holanda) exhiben un mayor avance del comercio intra-industrial que el que se observa a nivel agregado.

Por último, se hallan signos de asociación entre la IED y el avance del comercio intra-industrial en las relaciones bilaterales de México con Alemania en el sector de vehículos automóviles (Gráfico 7.22). Si bien esta concordancia no se da en el caso de las relaciones de México con los otros dos inversores europeos en este sector (España y Francia), si se aprecia una cierta progresión creciente del índice marginal de comercio intra-industrial de

acuerdo con el volumen (stock) de capital extranjero correspondiente.

En definitiva, se puede afirmar que los signos encontrados en términos de concordancia entre la presencia de inversión extranjera directa y un mayor grado de avance del comercio intra-industrial, constituyen un resultado de interés, que resulta coherente con la hipótesis de la existencia de una importante influencia de las empresas transnacionales en la creación de comercio intra-industrial. En este sentido, si bien los avances observados a nivel agregado en el grado de inserción intra-industrial de Brasil y México en sus relaciones con la UE son todavía bastante moderados, no lo son tanto en ciertos sectores que protagonizan una parte significativa de los intercambios bilaterales y cuyo dinamismo no es posible ser entendido al margen de la lógica que rige el funcionamiento productivo y comercial de las compañías transnacionales que los promueven.

## Conclusiones

Son diversos los cambios acontecidos en el plano económico mundial que han llevado a un desplazamiento del eje de gravitación de la economía mundial y a una continua transformación de las cadenas de producción. En este sentido, se pueden señalar dos fenómenos de relevancia singular, como son el proceso de globalización económica y la emergencia de las cadenas globales de valor. La yuxtaposición de estos dos procesos ha traído como consecuencia múltiples cambios que afectan, entre otros, a los patrones internacionales de comercio e inversión, en un contexto caracterizado por la superposición de procesos de integración regional y deslocalización productiva. Una evidencia de estos cambios es, por ejemplo, el creciente protagonismo de los bienes intermedios en la composición de los flujos comerciales entre países. De hecho, en la actualidad, los países que participan de estas cadenas globales de valor adquieren insumos para la producción de bienes que finalmente serán exportados por otros países.

En este nuevo escenario, adquiere un gran interés el conocimiento sobre las pautas de especialización comercial y, en particular, los cambios en el ámbito del comercio intra-industrial - entendido este último, como el intercambio de diferentes variedades de un mismo bien. Partiendo de lo anterior, en este estudio se ha abordado un análisis general de las relaciones comerciales y productivas entre la UE y AL, junto a un examen más detallado de las relaciones de Brasil y México con sus principales socios europeos. En particular, el objetivo central del estudio se ha orientado al análisis de los cambios ocurridos en el patrón de comercio intra-industrial entre la UE y los países de AL a lo largo de las dos últimas décadas. El eje central del estudio gira en torno a Brasil y México por dos razones principales. En primer lugar por su gran dimensión e importancia relativa en el contexto latinoamericano; y, en segundo lugar, por su notable dinamismo en el actual proceso de Globalización económica.

Desde un punto de vista teórico, el estudio se ha desarrollado a la luz de las aportaciones en el marco de las nuevas teorías del comercio internacional, que confluyen en la explicación del fenómeno del comercio intra-industrial, frente al comercio de tipo tradicional (inter-industrial). De forma adicional, también se toman en consideración fundamentos de las teorías neo-tecnológicas, tales como la teoría del ciclo de vida del producto, así como otras aportaciones en el marco explicativo de la IED (Paradigma OLI, Modelo Capital-Conocimiento, Teoría de la plataforma exportadora...), que confluyen en la construcción de un marco integrador de las teorías del comercio y de la IED.

Cabe señalar, como aspecto que proporciona un interés adicional, el hecho de que se trata de un estudio que incorpora la dimensión Norte-Sur al estudio del comercio intra-industrial; a diferencia de lo que ocurre en la mayor parte de los estudios de corte

tradicional, que se orientan fundamentalmente a las relaciones Norte-Norte. En este sentido, el estudio partía de la presuposición de encontrar una reducida presencia de comercio intra-industrial en las relaciones bilaterales entre los países de la UE y los de AL dado el relativo grado de complementariedad observado en los perfiles de especialización comercial, sobre todo en el caso de Brasil y la UE. Si bien, en general, esta hipótesis pudo ser confirmada, lo más interesante y el verdadero *leitmotiv* de la investigación ha sido conocer las pautas sectoriales y tendencias en cuanto a su evolución, así como atisbar su posible relación con los procesos de IED.

La literatura reciente sugiere que, detrás de estas supuestas relaciones entre comercio e IED, se hallan procesos superpuestos de IED de carácter horizontal (extensión o réplica de una misma unidad de producción a través de las fronteras internacionales) y vertical (integración de diferentes segmentos de una misma cadena de producción que se ubican en países diferentes). Estos procesos de IED reúnen una elevada complejidad, cuyo conocimiento y comprensión requiere de estudios mucho más pormenorizados y en profundidad, que permitan introducirse en los entresijos del comercio intra-firma, lo que excede el alcance del presente estudio. Estos aspectos deben ser tenidos en cuenta a la hora de extraer conclusiones sobre los cambios observados a nivel macro.

#### *Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina*

Tal como se señalaba al inicio del presente estudio, el comercio de bienes entre la UE y AL ha experimentado a lo largo de las últimas dos décadas una evolución muy positiva, llegando a triplicarse entre los años 2000 y 2014 (CEPAL 2015b). En el año 2013 se alcanzó el nivel máximo del comercio entre ambas regiones, situándose en torno a los 280.000 millones de dólares. A nivel comparado, las relaciones comerciales de ambas regiones con el mundo presentaron un mayor dinamismo en el caso de AL que en el caso de la UE, lo que se ha traducido en un estrechamiento de la brecha que separa sus respectivos pesos comerciales en el contexto mundial. Este peso relativo se situó en 2014 en torno al 15% del comercio mundial en el caso de la UE y algo más del 7% en el caso de AL.

El resultado de las relaciones comerciales entre ambas regiones ha evolucionado de forma paralela al ciclo económico, alternando etapas en las que el saldo comercial ha sido favorable para la UE (1993-2001; 2012-2014) con otras en las que la situación se ha invertido, resultando superavitaria para AL (2002-2011). Desde el año 2012, el déficit comercial de AL con la UE se ha incrementado sustancialmente debido a una fuerte caída de sus exportaciones, que han experimentado un descenso del 17,9% entre 2011 y 2014, mientras que sus importaciones aumentaron un 3,7% en ese mismo período.

Mención especial cabe prestar a los casos de Brasil y México, los dos principales

socios comerciales de la UE en AL; no en vano, estas dos economías latinoamericanas protagonizan más de la mitad de los intercambios de bienes entre ambas regiones. Brasil, que concentraba en 2014 el 32,8% de las exportaciones y el 34,3% de las importaciones de AL con destino/origen en la UE, vio reducidas en un 23,9% sus exportaciones a la UE entre 2011 y 2014, lo que provocó un fuerte empeoramiento de su balanza comercial, que ha pasado a ser deficitaria desde el año 2012. Por su parte, México, que concentraba en 2014 el 18,9% de las exportaciones y el 26,4% de las importaciones de AL con destino/origen en la UE, vio empeorado todavía más su tradicional déficit con la UE debido al incremento de sus importaciones procedentes de esta región (un 13,5% entre 2011 y 2014). En este sentido, se confirma la existencia de patrones diferenciados entre las diferentes subregiones que integran AL, con una balanza más favorable en el caso de América del Sur (con Brasil, como principal protagonista) que en el caso de México, Centroamérica y el Caribe, en línea con lo observado por otros trabajos (CEPAL 2015b).

Por otro lado, se advierte una notable asimetría en la importancia comercial de una región con respecto a la otra. En este sentido, se observa una mayor participación de la UE en el comercio exterior de AL (en torno al 12% en 2014) que de esta última en el comercio exterior de la UE (en torno al 6% en 2014). Sin embargo, cabe destacar que esta brecha ha tendido a reducirse a lo largo del período analizado, debido fundamentalmente a la pérdida de participación de la UE en el comercio exterior de AL, que en el año 1993 se situaba por encima del 16%. Este fenómeno se halla íntimamente asociado a la irrupción de China a partir de su acceso a la OMC en 2001. Baste señalar que el gigante asiático ha visto multiplicada por 9 su participación en las exportaciones (del 1% al 9%) y por 8 su participación en las importaciones (del 2% al 16%) de AL entre 2000 y 2014. Ello ha llevado a que la UE ceda el segundo puesto (por detrás de los Estados Unidos) a China como mercado de origen de las importaciones de AL, aunque conserva todavía su segundo puesto (por detrás también de los Estados Unidos) como mercado de destino de las exportaciones de AL (CEPAL 2015b). Por su parte, China también ha irrumpido en el comercio exterior de la UE, lo que ha impedido un incremento significativo de la participación de AL en el comercio exterior de la UE, que más bien ha permanecido relativamente estable en el tiempo.

El análisis de la composición sectorial del comercio de bienes entre la UE y AL dibuja, en general, un perfil basado en la complementariedad, con exportaciones desde AL a la UE primordialmente de materias primas, productos básicos y semi-manufacturas de escaso valor añadido, e importaciones de productos manufacturados o bienes de cierto contenido tecnológico con origen en la UE. El caso de Brasil responde perfectamente a este patrón, aunque también se observan ciertas particularidades relativas a la exportación de bienes de cierto contenido tecnológico, ligada a la presencia de fabricantes europeos tanto en el sector de automoción (Volkswagen, Fiat, Renault o PSA, por ejemplo) como aeronáutico

(Airbus Helicopters, por ejemplo). Un perfil más diferenciado se observa en el caso de México, que presenta una notable integración productiva con la UE en sectores tan relevantes como, por ejemplo, la fabricación de automóviles (Volkswagen, Fiat o Daimler AG, por ejemplo), de la que se deriva un patrón de intercambios comerciales en el marco de la lógica en que operan las empresas multinacionales. Como consecuencia, México destaca por importaciones con origen en la UE de bienes intermedios (insumos) que luego son incorporados en la producción de bienes finales, para su venta en el mercado nacional, pero sobre todo para operar como plataforma de exportación al mercado de los Estados Unidos.

### *La inversión extranjera directa entre la Unión Europea y América Latina*

La IED constituye un elemento de las relaciones exteriores de importancia creciente, que es imprescindible tener en cuenta para comprender la internacionalización de las economías desde una perspectiva global y, en particular, en el ámbito productivo.

La magnitud de la IED se ha incrementado sustancialmente en las últimas décadas. Así, la IED recibida a nivel mundial alcanzó en 2014 un volumen de 1,23 billones de dólares. Y, por primera vez las economías en desarrollo se convierten en las principales receptoras de IED a nivel mundial, al representar el 55,5% del total mundial. Este hecho es consecuencia del mayor crecimiento de la IED de las economías en desarrollo. La IED emitida a nivel mundial alcanzó en 2014 un volumen de 1,35 billones de dólares, siendo las economías desarrolladas las principales emisoras de inversión extranjera (60,8% del total mundial).

A nivel comparado, la UE recibe el 21% de la IED mundial en 2014 y AL y el Caribe el 13%. La IED emitida por la UE representa el 20,7% del total mundial, siendo mucho más reducida la importancia de AL y el Caribe (1,7% del total mundial). Por lo tanto, estas dos áreas regionales tienen una mayor importancia en la IED recibida que en la emitida, si bien la UE-28 presenta una importancia relativa a nivel mundial muy próxima en esas dos magnitudes, mientras que la diferencia es muy significativa en AL y el Caribe.

La IED recibida por la UE sigue una clara tendencia al crecimiento en el período 1990-2014, a un ritmo acumulativo anual del 4,2%, multiplicando su volumen por 2,7. El crecimiento es mayor en AL y el Caribe, que crece a una tasa acumulativa anual del 12,6%, multiplicando por 18,7 el volumen de 1990. Como consecuencia de esa evolución, la UE vio reducido su peso relativo a la mitad; mientras AL y el Caribe triplicó su importancia a nivel mundial.

En ambas regiones se observan fluctuaciones a lo largo del tiempo, que tienden

a estar relacionadas con el ciclo económico, como refleja la crisis actual, que afecta especialmente a la UE. No obstante, la IED está influida por múltiples aspectos además de factores económicos (ciclo económico, variación del valor de las monedas, fluctuación de los precios de los productos, especialmente en el caso de las actividades del sector primario), como aspectos institucionales. Procesos como la integración regional, las privatizaciones o los cambios en la regulación de las inversiones son relevantes en la evolución de la IED.

Entre las 20 principales economías por volumen de IED recibido en 2014 se encuentran siete países europeos y cuatro de AL (Brasil, Chile, México y Colombia). Tradicionalmente Brasil es el primer país receptor de IED de AL, recibiendo el 5,1% del total mundial en 2014, seguido de Chile y México.

El 69,7% de la inversión extranjera acumulada en Europa hasta 2013 tiene como origen otro país europeo (inversiones intra-UE); y el 17,5% de América del Norte y Central (fundamentalmente de los Estados Unidos). América del Sur solo aporta el 0,5% de la IED recibida en Europa, que constituye el destino de la mitad de su inversión en el extranjero. La mayor parte de la IED acumulada por América del Sur procede de Europa (55,1%), mientras que un 20,7% tiene su origen en América del Norte y Central. América del Sur destina el 22,6% del total de IED emitida a la propia región. Estos datos muestran dos hechos que deben destacarse: la relevancia de la relación bilateral entre AL y la UE; y la importancia creciente de la IED intrarregional. En este sentido, el 14% de la inversión extranjera recibida por AL y el Caribe procede de empresas de la propia región, como consecuencia de la importancia creciente de las empresas translatinas (principalmente de Brasil y México), que incluso están aumentando su relevancia a nivel global.

En la relación bilateral entre la UE y AL la dirección más importante es la entrada de inversión emitida por la UE hacia AL. La UE constituye el principal origen de la IED recibida por Brasil a lo largo de todo el período 2001-2012, representando el 48,4% en 2012. Los Estados Unidos son tradicionalmente el principal inversor en México, si bien en los años 2004, 2007 y 2010, España se convierte en el primer inversor a nivel mundial, siendo tradicionalmente el principal país de la UE con inversiones en México. La IED bilateral entre Brasil y México con la UE-28 se concentra fundamentalmente en la UE-6. La evolución de los flujos de IED recibidos por Brasil y México procedentes de sus principales socios europeos (Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido; que, a efectos de síntesis, englobamos bajo las siglas UE-6) presenta importantes oscilaciones en el período 1992-2012. La diversidad de trayectorias seguidas por los países (también en las distintas fases del período, como la previa y la posterior a la crisis actual) dificulta identificar un patrón común y conduce a cambios en la importancia relativa de los países de la UE-6. Dichas fluctuaciones no permiten identificar una tendencia que



pueda llevar a concluir que el peso relativo aumenta o disminuye en el conjunto de la UE, en relación con la IED dirigida a Brasil o México. Todo parece indicar que las variaciones anuales en el peso de la UE-6 y los demás países de la UE vienen condicionadas por la propia volatilidad de los flujos y por las operaciones anuales de fusión y adquisición.

La IED recibida en Brasil procedente de la UE-6 se destina mayoritariamente al sector servicios (51,1%), mientras que las manufacturas suponen aproximadamente un tercio (34,1%); y otros sectores (energía, minería e industrias extractivas o construcción) representan el 14,8% del total. Las principales ramas de servicios son las Actividades financieras y de seguros; Información y comunicaciones; Actividades profesionales, científicas y técnicas; y Comercio. En el sector manufacturero destacan las actividades de Producción de petróleo, industria química y productos de caucho y plástico; Metalurgia y fabricación de productos metálicos; y Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte.

La IED recibida en México procedente de la UE-6 se dirige mayoritariamente al sector servicios (62,4%), mientras que el sector manufacturero representa algo más de la cuarta parte (27,5%). La importancia relativa de otras actividades (energía, actividades mineras y construcción) es significativa. Las ramas más importantes del sector manufacturero son Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte; Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico. En el sector servicios, destacan las ramas de Actividades financieras y de seguros; Comercio; Información y comunicaciones; y Actividades profesionales, científicas y técnicas.

En el conjunto de la UE-6, el stock de IED acumulado en Brasil se incrementó en un 93% en el período 2007-2011; aumento que afecta en mayor medida a la actividad manufacturera (140,5%) que a la de los servicios (56,6%). Como consecuencia, el peso relativo de las manufacturas aumentó del 27,4% en 2007 al 34,1% en 2011, mientras que los servicios vieron reducida su contribución del 63% al 51,1% en ese mismo período. Las mayores tasas de incremento en manufacturas se observan en las ramas de Fabricación de maquinaria y equipo no eléctrico ni electrónico, seguida de Petróleo, industria química y productos de caucho y plástico. En lo que se refiere a los servicios, destaca la disminución de las Actividades inmobiliarias (del 91,5%) y las mayores tasas de crecimiento se registran en Transporte y almacenamiento, seguido de Información y comunicaciones (138,7%) y Comercio.

El volumen de IED acumulado recibido por México y procedente de la UE-6 se incrementa en un 53,5% en el período 2005-2011, aumento que es más intenso en los servicios (172,3%) que en las manufacturas, por lo que el primer sector incrementa su peso relativo. La rama del sector manufacturero que presenta un mayor crecimiento es la de

Fabricación de vehículos de motor y otro equipo de transporte; mientras que en los servicios destacan las actividades de Transportes, almacenamiento y comunicaciones; y Comercio, seguidas de las Actividades financieras y de seguros.

La importancia relativa de las ramas difiere según el país y la evolución a nivel sectorial no es homogénea entre los seis países europeos considerados. El patrón de comportamiento parece estar más relacionado con el país que realiza la inversión y, en particular, con las necesidades, oportunidades y estrategias de las empresas multinacionales, que con la tendencia general del sector, pues en todas las ramas se encuentran situaciones de incremento y reducción del stock.

Por último, la IED emitida hacia la UE-6, presenta un perfil diferenciado en los casos de Brasil y México. Así, la IED procedente de Brasil se dirige mayoritariamente al sector manufacturero (el 59,5% del total; siendo la rama principal la de Metalurgia y fabricación de productos metálicos, seguida con mucha menor importancia de Fabricación de maquinaria y equipo); mientras que en el sector servicios (que representa el 33% del total), destaca como principal rama la de Actividades financieras y seguros. En cambio, la IED procedente de México con destino a la UE está muy orientada hacia el sector servicios (que concentra el 80,9% del total de IED), siendo también la primera rama en importancia la de Actividades financieras y seguros. El sector manufacturero solo representa el 11,6% del total de IED, siendo especialmente relevante la rama de Producción de petróleo, industria química y productos de caucho y plástico. Merece destacarse que la IED bilateral entre la UE y, Brasil y México, en las dos direcciones, no se limita a actividades tradicionales y basadas en recursos naturales, sino que se dirige en una proporción relevante hacia sectores intensivos en conocimiento.

#### *El comercio intra-industrial entre la Unión Europea y América Latina*

El análisis del comercio intra-industrial llevado a cabo estuvo centrado en los principales flujos comerciales bilaterales entre la UE y AL; es decir, aquellos que tienen como países latinoamericanos protagonistas a Brasil o México y como contraparte alguno de sus seis principales socios europeos (Alemania, España, Francia, Italia, Holanda y Reino Unido). Si bien este análisis ha puesto de manifiesto la prevalencia de un bajo perfil de inserción intra-industrial entre ambas regiones, también ha permitido identificar diversos matices sectoriales, que revelan la existencia de ciertos avances en la presencia de este tipo de intercambios.

Cabe destacar que este análisis se ha efectuado a diferentes niveles de desagregación sectorial de acuerdo con la clasificación del Sistema Armonizado (HS2012) del comercio internacional. En particular, se realizaron análisis al nivel de dos dígitos (capítulos) y de

seis dígitos (subpartidas), siguiendo las recomendaciones de carácter metodológico que sugieren abordar el estudio del comercio intra-industrial a un nivel elevado de desagregación. Siendo conscientes de que un nivel de desagregación bajo puede sobreestimar el comercio intra-industrial y que un nivel elevado de desagregación puede llevar a subestimarlo, consideramos oportuno advertir que las observaciones que se extraen de los resultados obtenidos deben ser tomadas siempre con cierta ponderación y medida.

Como idea general y desde una perspectiva global, se puede señalar que Brasil y México exhiben un reducido carácter intra-industrial en las relaciones comerciales que mantienen con sus principales socios de la UE. Así lo muestra el cálculo del índice de Grubel-Lloyd (IGL) agregado, que en su versión simple no sólo no alcanza valores superiores a 0,20 en todo el período 1993-2013, sino que en el último año ni tan siquiera supera el 0,11. Por otro lado, aunque la versión corregida de este índice suaviza algo esta valoración, al corregir el efecto distorsionador de la balanza comercial, no se alcanzan tampoco niveles mucho más elevados. De lo anterior se deriva una imagen clara del escaso perfil intra-industrial que caracteriza la inserción de estos dos países latinoamericanos en sus relaciones comerciales con los países de la UE, - al menos desde una perspectiva global. En perspectiva temporal agregada, se aprecia una evolución creciente del comercio intra-industrial, aunque observándose un cambio de tendencia a partir del año 2007, coincidiendo con la eclosión de la crisis global.

A nivel comparado por países, aunque siempre bajo un contexto de escaso intercambio intra-industrial, destaca el comercio bilateral con Alemania, especialmente en el caso de México. En el caso de México, también debe ser destacado el comercio intra-industrial con Francia y en menor medida Italia, aunque en ambos casos apenas oscila entre el 20 y el 30%. Los intercambios bilaterales de Brasil y México con los restantes países europeos considerados presentan niveles muy reducidos de comercio intra-industrial. El caso extremo es el del comercio bilateral de Brasil y de México con España, donde se constata una ínfima inserción intra-industrial, con valores inferiores al 10%.

Estos resultados agregados no sorprenden si se parte de la consideración de que se trata de relaciones comerciales entre economías de muy diferente nivel de desarrollo (Norte-Sur); lo cual es coherente con el planteamiento o hipótesis general que vincula la presencia de comercio intra-industrial a los intercambios entre países desarrollados, tal como se señaló en el apartado teórico.

En un primer nivel de desagregación sectorial (dos dígitos), se extraen matices de interés al analizar los principales capítulos en términos de intercambio comercial. En este nivel, Brasil presenta un nivel reducido contenido intra-industrial, lo que es indicativo

del todavía predominio de comercio inter-industrial. Así, cabe destacar la preeminencia de determinados capítulos industriales en las relaciones bilaterales con sus socios europeos, como es el caso de los capítulos relativos a maquinaria mecánica (cap. 84), automóviles (cap. 87), maquinaria eléctrica y equipos electrónicos (cap.85), entre otros. Aunque también destacan otros capítulos ligados a la dotación de recursos naturales, materias primas o combustibles, como son los capítulos 26 (minerales) o 27 (combustibles minerales). En cualquier caso, es significativo que en ningún capítulo se observan valores elevados del IGL, lo cual es indicativo de la vocación preeminentemente inter-industrial del comercio de Brasil con sus socios europeos.

No sucede lo mismo en el comercio exterior de México con sus socios europeos, que revela un mayor contenido intra-industrial. Algunos ejemplos claros los constituyen el comercio bilateral entre México y Alemania, relativo a automóviles (cap. 87), que es en un 70% de carácter intra-industrial; así como el comercio de maquinaria y equipo mecánico (cap. 84) entre México y Reino Unido, cuyo carácter intra-industrial también se sitúa en niveles similares.

La adopción de una perspectiva sectorial desagregada al nivel de 6 dígitos, ha permitido comprobar no sólo qué subpartidas específicas presentan mayores niveles de comercio intra-industrial sino también aquellas que presentan los mayores avances en términos dinámicos, de acuerdo con el índice marginal de Brühlart. Si bien existe una caracterización bastante diversa, dado el amplio número de comercios bilaterales considerados, los mayores avances se constatan en partidas incluidas en los capítulos relativos a maquinaria y equipos mecánicos (sobre todo en motores y partes de motores); a automóviles y sus partes; a material eléctrico y aparatos electrónicos; a aeronaves (en el caso de Brasil); a productos químicos orgánicos; y a productos metálicos, entre otros.

#### *Hacia un visión integradora del comercio y la IED en el marco input-output*

La gran complejidad de los vínculos existentes entre el comercio y la IED conlleva una enorme dificultad a la hora de intentar desentrañar empíricamente las asociaciones que se producen en un marco de relaciones espaciales multilaterales. Desde una perspectiva territorial y sectorial amplia, como la que aquí se adopta, esta labor es todavía menos factible; excediendo los objetivos iniciales del presente estudio. Sin embargo, se consideró oportuno y clarificador incluir dos análisis complementarios que pudiesen contribuir a identificar algunas evidencias de las asociaciones existentes.

El primero de estos análisis consistió en el estudio de las relaciones Input-Output, con el objeto de encontrar evidencias acerca del avance de las cadenas globales de valor, en las que se insertan las estrategias de las empresas multinacionales, tratando de capturar el peso y la evolución del comercio de bienes intermedios. A modo de síntesis, se observó

cómo la mayor parte de las categorías de bienes intercambiados presentan una elevada orientación hacia el consumo intermedio en otros países, en algunos casos, alcanzando prácticamente el 100 por cien del flujo internacional considerado. Este resultado refleja el alto grado de extensión alcanzado en el marco de las cadenas globales de valor. A esto hay que añadir, desde una perspectiva dinámica, la intensificación de este tipo de destino en el conjunto de los flujos comerciales internacionales, - confirmando el avance en el grado de interpenetración comercial y productiva de las economías analizadas.

En cuanto al segundo análisis efectuado, éste consistió en un ejercicio de aproximación a la relación existente entre la IED y el avance del comercio intra-industrial a través de un examen del grado de concordancia entre la presencia de capital extranjero y el mayor o menor grado de avance de los flujos de comercio intra-industrial. En este sentido, el análisis efectuado para diversos intercambios bilaterales ha permitido encontrar cierto grado de concordancia entre la presencia de IED y el mayor grado de avance del comercio intra-industrial. Se trata, sin duda, de un resultado de interés que es coherente con la idea de que las empresas transnacionales influyen positivamente en la creación de comercio intra-industrial. Por ello, se puede afirmar que, si bien los avances observados a nivel agregado en el grado de inserción intra-industrial de Brasil y México en sus relaciones con la UE son todavía bastante moderados, no lo son tanto en ciertos sectores que protagonizan una parte significativa de sus intercambios bilaterales. De algún modo, el dinamismo de estos intercambios no sería posible entenderlo sin tener en cuenta el papel y lógica de funcionamiento de las empresas multinacionales que, son en última instancia, los verdaderos agentes protagonistas.

Los resultados de estos análisis abren interesantes ampliaciones y líneas de investigación conducentes a profundizar en el estudio de las conexiones que existen entre los flujos de IED y de comercio a un nivel más concreto y detallado. En particular, resulta de sumo interés abordar estudios aplicados a sectores y casos concretos (industria automotriz, industria aeronáutica, fabricación de máquinas y motores...), aunque sin perder la necesaria perspectiva multilateral inherente a las cadenas globales de valor y que fue puesta de manifiesto en el apartado teórico.

Por último y aunque quede al margen del objetivo central del presente estudio, no se deben obviar los cambios que puedan afectar al marco regulador en que tienen lugar las relaciones entre ambas regiones (UE y AL). En este sentido, se debe tener en cuenta que el contexto regulador es dinámico por naturaleza y puede influir de forma definitiva en las tendencias observadas. Es por ello que, al margen de los avances que se han podido producir en los acuerdos entre ambas partes y que conllevan la eliminación de barreras de diversa índole, existen otras cuestiones, como las negociaciones todavía sin concluir, entre la UE y los Estados Unidos, en el marco del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP), que pueden afectar negativamente a determinados ámbitos (nuevos estándares técnicos, por ejemplo) del comercio entre la UE y AL.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALADI (2012)** *Evolución del Comercio Intraindustrial en la ALADI*. Montevideo: ALADI/SEC/Estudio 201.
- Aravena, C., Fernández, J., Hofman, A. y Mas, M. (2014)** *Structural change in four Latin American countries. An international perspective*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Archibugi, D. y Iammarino, S. (2002)** The globalization of technological innovation and evidence. *Review of International Political Economy*, 9 (1): 98-122.
- Audretsch, D. B. y Feldman, M.P. (1996)** R&D spillovers and the geography of innovation and production. *American Review*, 86: 630-40.
- Bacaria-Colom, J., Osorio-Caballero, M. I. y Artal-Tur, A. (2013)** Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional. *Economía Mexicana. Nueva Época*, 1: 143-163.
- Bajo-Rubio, O. y López-Pueyo, C. (2002)** FDI in a process of economic integration: The case of Spanish manufacturing, 1986-1992. *Journal of Economic Integration*, 17(1): 85-103.
- Bajo-Rubio, O. y Montero-Muñoz, M. (2001)** Foreign direct investment and trade: a causality analysis. *Open Economies Review*, 12(3): 305-323.
- Balassa, B. (1963)** European integration: problems and issues. *The American Economic Review*, 53(2): 175-184.
- Balassa, B. (1965)** Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *Manchester School of Economic and Social Studies*, 33(2): 99-123.
- Balassa, B. (1966)** Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries. *American Economic Review*, 56: 466-472
- Balassa, B. (1967)** Trade creation and trade diversion in the European Common Market. *The Economic Journal*, 77(305): 1-21.
- Balassa, B. (1986)** Intra-Industry specialization: A cross-country analysis. *European Economic Review*, 30(1): 27-42.
- Balassa, B. y Bauwens, L. (1987)** Intra-Industry Specialization in a Multi-country and Multi-industry Framework. *The Economic Journal*, 97: 923-929.
- Baltagi, B.H., Egger, P. y Pfaffermayr, M. (2007)** Estimating models of complex FDI: Are there third-country effects? *Journal of Econometrics*, 140(1): 260-281.
- Banco de España (2013)** *Balanza de pagos de España 2012*. Madrid: Banco de España.
- Bárcena, A. y Prado, A. (Eds.) (2015)** *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bendesky, L., Garza, E., Melgoza, J. y Salas, C. (2003)** *La industria maquiladora de exportación: mitos y realidades*. México: Instituto de Estudios Laborales.
- Bergstrand, J. y Egger, P. (2007)** A knowledge-and-physical-capital model of international trade flows, foreign direct investment, and multinational enterprises.

*Journal of International Economics*, 73(2): 278-308.

**Blonigen, B.A. (2005)** A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33(4): 383-403.

**Blonigen, B.A., Davies, R.B., Waddell, G.R. y Naughton, H. (2007)** FDI in space: Spatial autoregressive relationships in foreign direct investment. *European Economic Review*, 51(5): 1303-1325.

**Brainard, S.L. (1993)** A Simple Theory of Multinationals Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration. *NBER Working Paper Series* 4269.

**Brainard, S.L. (1997)** An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade. *American Economic Review*, 87(4): 520-544.

**Brülhart, M. (1994)** Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130: 600-613.

**Brülhart, M. (2002)** Marginal Intra-Industry Trade: Towards a Measure of Non-Disruptive Trade Expansion. En: Lloyd, P.J. y Lee, H. (eds.) *Frontiers of Research on Intraindustry Trade*. Basingstoke: Palgrave-Macmillan.

**Brülhart, M. y Hine, R. (1999)** *Intra-Industry Trade and Adjustment, the European Experience*. Londres: Macmillan.

**Bulmer-Thomas, V. (2000)** *Regional Integration and Intraindustry Trade. Paper prepared for the Workshop on Regional Integration in Latin America and the Caribbean (LAC): An Evaluation of the Political Economy of Open Regionalism*. 50th Congress of Americanists, Warsaw, Poland, 11-14 July 2000.

**Calderón, C. y Cuevas, V. (Coord.) (2011)** *Integración de México en el TLCAN. Sus efectos sobre el crecimiento, la reestructuración productiva y el desarrollo económico*. México, D.F: UAM-A-Miguel Ángel Porrúa.

**Canals, C. y Noguer, M. (2007)** La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta? *Documentos de Economía La Caixa* 7.

**Caputo, O. (1999)** La economía mundial actual y la ciencia económica. En: Estay, J., Girón A. y Martínez, O. (eds.) *La globalización de la economía mundial*. México D.F. y La Habana: IIE-UNAM, BUAP, CIEM.

**Cárdenas, H.L. (2013)** El comercio intraindustrial de México: Un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2011). En: Dussel, E. (ed.), *América Latina y el Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones*, México, D.F.: Ediciones de la Unión de Universidades de América Latina y China.

**Carrera, M. (1992)** Los factores tecnológicos en la explicación del comercio. *Información Comercial Española*, 705: 109-124.

**Castellani, D. y Pier, P. (2015)** Outward Investment and Productivity: Evidence from European Regions. *Regional Studies*, published online 12 January 2015.

**Caves, R.E. (1981)** Intra-industry trade and market structure in the industrial countries.

- Oxford Economic Papers*, 33: 203-223.
- CEFP (2006)** *Comentarios al informe en materia arancelaria, 2005*. CEFP/022/2006. México, D.F: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.
- CEPAL (2013)** *Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2014)** *Integración regional: hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2015a)** *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL (2015b)** *La Unión Europea y América Latina y el Caribe ante la nueva coyuntura económica y social*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Cimoli, M., Pereima, J.B. y Porcile, G. (2015)** *Cambio estructural y crecimiento*. Serie Desarrollo Productivo, 197. Santiago de Chile: CEPAL.
- Coase, R. (1937)** The Nature of the Firm. *Economica. New Series*, 4(16): 386-405.
- Cohen, W.M. y Levinthal, D.A. (1989)** Innovation and learning the two faces of R&D. *Economic Journal*, 99: 569-596.
- De la Cruz, J. y Marín, C. (2011)** El impacto de China sobre América Latina en el mercado de Estados Unidos, un análisis de causalidad. *Perfil de Coyuntura Económica*, 18. Medellín: Universidad de Antioquia
- De la Cruz, J., Núñez, J.A. y Ruiz-Porras, A. (2008)** El impacto de la inversión extranjera directa de Estados Unidos en América Latina y China: Evidencia empírica de causalidad. En: Ivanova, A. y Guillén, A. (eds.) *Globalización y regionalismo: Economía y sustentabilidad*. México, D.F: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Díaz, C. (2002)** La ventaja comparativa como determinante del patrón de comercio intraindustrial vertical: evidencia para la Unión Europea. *Información Comercial Española*, 796: 55-65.
- Díaz, R. (2003)** Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación. *Revista Galega de Economía*, 12(1): 1-12.
- Dornbusch, R. y Rudiger (1992)** En defensa de la apertura comercial en los países en desarrollo. *Análisis Económico*, 10(20). México, D.F: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Dosi, G. (1988)** Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26: 1120-1171.
- Dosi, G., Pavitt, K. y Soete, L. (1990)** *The Economics of Technological Change and International Trade*. Brighton, Wheatsheaf: Harvester Press.
- Dunning, J.H. (1973)** The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*, 25(3): 289-330.
- Dunning, J.H. (1980)** Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1): 9-31.



- Dunning, J.H. (1988)** *Explaining international production*. Londres: Unwin Hyman.
- Dunning, J.H. (1993)** *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham, Berkshire: Addison Wesley.
- Dunning, J.H. (2000)** The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9: 163-190.
- Durán Lima, J.E. y Ventura-Dias, V. (2003)** *Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Dussel, E. (ed.) (2013)** *América Latina y el Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones*. México, D.F: Ediciones de la Unión de Universidades de América Latina y China.
- Dussel, E. y Gallagher, K.P. (2013)** El huésped no invitado del NAFTA: China y la desintegración del comercio en América del Norte. *Revista Cepal*, 110 (LC/G.2572-P).
- Dussel, E. y León González Pacheco, A. (2001)** El comercio intra-industrial en México, 1990-1999. *Comercio Exterior*, 51(7): 652-664
- Dussel, E. y Trápaga, Y. (eds.) (2007)** *China y México. Implicaciones de una nueva relación*, México, D.F: Jornada Ediciones.
- Egger, P.H., Larch, M. y Pfaffermayr, M. (2004)** Multilateral trade and investment liberalization: effects on welfare and GDP per capita convergence. *Economics Letters*, 84(1): 133-140.
- Ekanayake, E.M., Veeramacheneni, B. y Moslares, C. (2006)** Una estimación empírica del comercio intra-industrial entre EE.UU. y España / An Empirical Estimation of the U.S. Intra-Industry Trade with Spain. *Estudios de Economía Aplicada*, 24(2): 677-689.
- Ekholm, K., Forslid, R. y Markusen, J.R. (2007)** Export Platform Foreign Direct Investment. *Journal of the European Economic Association*, 5(4): 776-795.
- Elms, D.K. y Low, P. (eds.) (2013)** *Global value chains in a changing world*. Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU) and World Trade Organization (WTO): WTO Publications.
- Ethier, W.J. y Horn, H. (1990)** Managerial Control of International Firms and Patterns of Direct Investment. *Journal of International Economics*, 28(1-2): 25-45.
- Fagerberg, J. y Srholec, M. (2004)** Structural Changes in International Trade. *Revue Économique*, 55(6): 1071-1098.
- Fagerberg, J., Srholec, M. y Knell, M. (2007)** The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind? *World Development*, 35(10): 1595-1620.
- Feenstra, R.C. (1998)** Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 31-50.
- Feenstra, R.C. (2002)** Border effects and the gravity equation: Consistent methods for

- estimation. *Scottish Journal of Political Economy*, 49(5): 491-506.
- Feenstra, R.C. y H. Looi Kee (2009)** Trade liberalization and export variety: a comparison of Mexico and China. En: Lederman, D., Olarreaga, M. y Perry, G. (eds.) *China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?*, Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Ferrando, A.P. (2013)** *Las Cadenas Globales de Valor y la medición del comercio internacional en valor agregado*. Buenos Aires: Instituto de Estrategia Internacional, Cámara de Exportadores de la República Argentina.
- Filippetti, A., Frenz, M. y Ietto-Gillies, G. (2013)** The role of internationalization as a determinant of innovation performance. An analysis of 42 countries. *CIMR Research Working Paper Series*, No. 10.
- Findlay, R. (1978)** Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 92(1): 1-16.
- Findlay, R. y O'Rourke, K. H. (2002)** Commodity Market Integration 1500- 2000. E: Bordo, M., Taylor, A. M. y Williamson, J. G. (eds.) *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 13-62.
- Fondo Monetario Internacional (2009)** *Balance of payments and international investment position manual*. Sixth Edition (BPM6), Washington, D.C.: FMI.
- Fontagné, L. y Freudenberg, M. (1997)** Intra Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. *Working Papers 1, Centre d'études prospective et d'informations internationales* (CEPII).  
<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/1997/wp97-01.pdf> (fecha de consulta 3 de diciembre de 2015).
- Fontagné, L., Freudenberg, M. y Gaulier, G. (2005)** Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade. *Working Paper 10, Centre d'études prospective et d'informations internationales* (CEPII)  
[http://www.cepii.fr/pdf\\_pub/wp/2005/wp2005-10.pdf](http://www.cepii.fr/pdf_pub/wp/2005/wp2005-10.pdf) (fecha de consulta 3 de diciembre de 2015).
- Frank, A.G. y Gills, B.K. (1993)** *The World. System. Five Hundred Years or Five Thousand*. Londres: Routledge.
- Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A.J. (1999)** *The spatial economy: cities, regions and internacional trade*. Cambridge: MIT Press.
- Gaceta Parlamentaria (2012)** Informes sobre el uso de la facultad conferida al Ejecutivo federal en materia arancelaria, que se presenta de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, año 16, N° 3662-D, Palacio Legislativo de San Lázaro, 7 de diciembre de 2012.
- García, A.S. y Solís, V. (2014)** Comercio internacional: Cadenas globales de valor. Una aproximación desde las teorías de redes. *Revista de Economía Mundial*, 37: 151-180.

- Gazol, A. (2007a)** *Integración o absorción*. México, D.F.: Macroeconomía.
- Gazol, A. (2007b)** Un nuevo tipo de proteccionismo (o el retorno del permiso previo). *Economía-UNAM*, 4(12).
- González, J.L. (1991)** Comercio intraindustrial e integración económica. El caso de Castilla y León. *Información Comercial Española*, 693: 123-137.
- González, J.M. (2013)** China y América Latina y el Caribe en el nuevo milenio. Logros, retos, perspectivas y limitaciones de su patrón económico comercial. En: Dussel, E. (ed.) *América Latina y el Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones*. México, D.F.: Ediciones de la Unión de Universidades de América Latina y China.
- Greenaway, D. y Hine, R.C. (1991)** Intra-Industry Specialization, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space. *Journal of Common Market Studies*, 29(6): 603-622.
- Grossman, G. y Helpman, E. (1995)** Technology and Trade. En: Grossman and Rogoff (eds.) *Handbook of International Economics*, III. North-Holland.
- Grossman, G.M. y Helpman, E. (1990)** Trade, innovation and growth. *American Economic Review*, 80(2): 86-91.
- Grubel, H.G. (1967)** Intra-industry specialization and the pattern of trade. *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 33(3): 374-388.
- Grubel, H.G. y Lloyd, P.J. (1971)** The empirical measurement of intra-industry trade. *Economic Record*, 47(4): 494-517.
- Grubel, H.G. y Lloyd, P.J. (1975)** *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londres: Macmillan.
- Guillén, A. (2007)** *Mito y realidad de la globalización neoliberal*. México, D.F.: UAM.
- Gutiérrez, S., y Cantavella-Jordá, M. (2007)** Export-led growth: are the results robust across methodologies and/or data sets? A case study of Latin America. *Applied Economics*, 39: 1475-1500.
- Hamilton, C. y Kniest, P. (1991)** Trade liberalization, structural adjustment and intra-industry trade: a note. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2).
- Hayakawa, K. y Matsuura, T. (2011)** Complex vertical FDI and firm heterogeneity: Evidence from East Asia. *Journal of the Japanese and International Economies*, 25(3): 273-289.
- Heckscher, E. (1919)** The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, 21: 497-512.
- Helpman, E. (1984)** A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *Journal of Political Economy*, 92(3): 451-471.
- Helpman, E. (1987)** Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries. *Journal of the Japanese and International Economies*, 1: 62-81.
- Helpman, E. (2006)** Trade, FDI, and the organization of firms. *Journal of Economic Literature*, 44(3): 589-630.

- Helpman, E. (2011)** *Understanding global trade*. Harvard University Press.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985)** *Market Structure and International Trade*. Cambridge y Londres: MIT Press.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1992)** *Trade policy and market structure*. Cambridge y Londres: MIT Press.
- Herzog, C. y Ünal, D. (2012)** *Panorama de la spécialisation européenne*. CEPIL.
- Horstmann, I. y Markusen, J. (1992)** Endogenous Market Structures in International Trade. *Journal of International Economics*, 32: 109-129.
- Ietto-Gillies, G. (2012)** *Transnational corporations and International production: Concepts, Theories and Effects*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Ito, T. y Okubo, T. (2012)** New aspects of Intra-industry trade in EU countries. *IDE Discussion Paper*, No. 361, Institute of Developing Economies, Keio University.
- JETRO (Organización Japonesa para el Comercio Exterior) (2010)** *2010 JETRO Global Trade and Investment Report. A Global Strategy for Japanese Companies to Open New Frontiers in Overseas Markets*. Tokio.
- Kalinova, B., Palerm, A. y Thomsen, S. (2010)** OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update OECD. *Working Papers on International Investment*, 2010/03, OECD Publishing.  
<http://dx.doi.org/10.1787/5km91p02zj7g-en> (fecha de consulta 12 de agosto de 2015).
- Kalinova, B., Palerm, A. y Thomsen, S. (2010)** OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update. *OECD Working Papers on International Investment*, 2010/03, OECD.
- Keller, W. (2010)** International Trade, Foreign Direct Investment, and Technology Spillovers. En: Hall Bronwyn, H. y Rosenberg, N. (eds.) *Handbook of the economics of innovation*. Amsterdam: North-Holland.
- Krugman, P. (1979)** Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics* 9: 469-479.
- Krugman, P. (1980)** Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 70(5): 950-959.
- Krugman, P. (1995)** Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, 26(1).
- Krugman, P. (1995)** Increasing Returns, Imperfect Competition and the Positive Theory of International Trade. En: Grossman y Rogoff (eds.) *Handbook of International Economics*, III, North-Holland.
- Krugman, P. (2004)** *El internacionalismo "moderno": la economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona: Crítica.
- Krugman, P.R. y Obstfeld, M. (1995)** *Economía Internacional: Teoría y política*. Mc Graw Hill.
- Lancaster, K. (1980)** Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10(2): 151-175.
- Laursen, K. (2000)** *Trade specialisation, technology and economic growth: theory and*

*evidence from advanced countries*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Linder, S.B. (1961)** *An Essay on Trade and Transformation*. Nueva York: Wiley and Sons.
- Lindert, P. H. y Williamson, J. G. (2002)** Does Globalization Make the World More Unequal?. En Bordo, M., Taylor, A. M. y Williamson, J. G. (eds.), *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press: 227-270.
- López, J. y Peláez, O. (2010)** *Globalización neoliberal, mercado de trabajo y emigración desde Chiapas*. Ponencia presentada en el XXIX International Congress of the Latin American Studies Association, el 8 de octubre en Toronto, Canadá.
- López, J.A. y Rodil, O. (2008)** Comercio intrandustrial e intrafirma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006). *Economía UNAM*, 5(13) México, D.F.
- López, J.A., Rodil, O. y Valdez, S. (2014)** La irrupción de China en el TLCAN: efectos sobre el comercio intra-industrial de México. *Economía UNAM*, 11(31): 84-113.
- López, J.A., Rodil, O. y Valdez, S. (2014)** The impact of China's incursion into the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on intra-industry trade. *Revista CEPAL*, 114: 83-100.
- Los, B., Timmer, M.P. y de Vries, G.J. (2015)** How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of Regional Science*, 55(1): 66-92.
- Lucángeli, J. (2007)** La especialización intra-industrial en Mercosur. Serie Macroeconomía del Desarrollo 64. Santiago de Chile: CEPAL.
- Manuelito, S. Y Jiménez, L.F. (2015)** Rasgos estilizados de la relación entre inversión y crecimiento en América Latina, 1980-2012. *Revista CEPAL*, 115: 7-25.
- Markusen, J.R. (1984)** Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gains from Trade. *Journal of International Economics*, 16: 205-226.
- Markusen, J.R. (1995)** The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2): 169-189.
- Markusen, J.R. (2002)** *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- Markusen, J.R. y Maskus, K.E. (2002)** Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise. *Review of International Economics*, 10(4): 694-707.
- Markusen, J.R. y Venables, A.J. (1998)** Multinational firms and the new trade theory. *Journal of International Economics*, 46: 183-203.
- Markusen, J.R. y Venables, A.J. (2000)** The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade. *Journal of International Economics*, 52(2): 209-234.
- Marquetti, A. y Campos, M. (2014)** Patrones de progreso técnico en la economía brasileña, 1952-2008. *Revista CEPAL*, 113: 61-78.
- Martín, J. y Orts, V. (1995)** Comercio intraindustrial en España: determinantes nacionales y sectoriales. *Revista de Economía Aplicada*, 7(3): 45-62.
- Martín, J. y Orts, V. (1996)** Naturaleza y causas del comercio intra-industrial. *Revista*

*Ekonomiaz*, 36: 79-101.

- Martínez González-Tablas, A. (2000)** *Economía política de la globalización*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Martínez González-Tablas, A. (2003)** Reflexión metodológica en torno a la globalización. *Revista de Economía Mundial*, 9: 83-110.
- Martínez, J. (2001)** *El capitalismo global. Límites al desarrollo y a la cooperación*. Barcelona: Icaria-Antrazyt.
- Martínez, J. (2007)** *El capitalismo global en China vs. China en el sistema capitalista global*. Madrid: Actas de la IX Reunión de Economía Mundial.
- Maza, A. y Villaverde, J. (2012)** Inward Foreign Direct Investment in the European Union: Regional Distribution and Determinants. SIEPS Report No. 6.
- McCombie, J.S.L. y Thirlwall, A.P. (1994)** *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Melitz, M.J. (2003)** The impact of trade on intra-industry relocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6): 1695-1725.
- Michael, H. y Negri, A. (2005)** *Imperio*. Barcelona: Paidós.
- Mogrovejo, J.A. (2004)** Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE*, 5(2): 63-94.
- Molero, J. (1995)** *Technological Innovations, Multinational Corporations and New International Competitiveness: the case of intermediate countries*. Oxon: Routledge.
- Molero, J. (2001)** *Innovación tecnológica y Competitividad en Europa*. Madrid: Síntesis.
- Molero, J. (2002)** The innovative behaviour of MNCs subsidiaries in uneven European Systems of Innovation: A comparative study of the German and Irish cases. *The Journal of Interdisciplinary Economics*, 13(1-3).
- Motta, M. y Norman, G. (1996)** Does economic integration cause foreign direct investment? *International Economic Review*, 37(4): 757-783.
- Mundell, R. (1957)** International Trade and Factor Mobility. *The American Economic Review*, 47(3): 321-335.
- Myro, R. (Dir.) (2014)** *España en la inversión directa internacional*. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- Navaretti, G.B., Haaland, J.I. y Venables, A. (2002)** *Multinational corporations and global production networks: the implications for trade policy*. Londres: CEPR Report for the European Commission.
- Neme, O. (2006)** *La competencia entre México y China: La disputa por el mercado de Estados Unidos*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)/Miguel Ángel Porrúa.
- Nicita, A., Ognitvsev, V. y Shirotori, M. (2013)** Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries. *Policy Issues in International Trade*

*and Commodities Study Series 55*. Ginebra: UNCTAD.

- O'Rourke, K. H. y Williamson, J. G. (1999)** *Globalization and History*. Cambridge: MIT Press.
- Obstfeld, M. y Taylor, A. M. (2002)** Globalization and Capital Markets. En: Bordo, M., Taylor, A. M. y Williamson, J. G. (eds.) *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press, 121-183.
- OECD (2002a)** Intra-industry and intra-firm trade and the internationalization of production. Paris: *OECD Economic Outlook*, 71.
- OECD (2002b)** *Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs*. Paris: OECD.
- OECD (2002c)** *Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand?* Paris: OECD.
- OECD (2007)** *Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy*. Paris: OECD.
- OECD (2008)** *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment - 4th Edition*. Paris: OECD.
- OECD (2012)** *Eliminación de restricciones a la participación extranjera en México. Evaluación de los beneficios potenciales en algunas industrias*. Informe elaborado por el Secretariado de la OCDE y la Comisión Federal de Competencia de México.  
<http://www.oecd.org/daf/competition/IEDreporteOCDECFEC.pdf> (fecha de consulta 3 de diciembre de 2015).
- Ohlin, B. (1933)** *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press.
- Onodera, O. (2008)** Trade and Innovation Project. A synthesis paper. *OECD Trade Policy Working Paper*, No. 72, OECD.
- Porter, M. (1991)** *La Ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Posner, M.V. (1961)** International Trade and Technical Change. *Oxford Economic Papers*, New Series, 13(3): 323-341.
- Ricardo, D. (1817)** *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: John Murray.
- del Río, F.J. (1996)** Evolución histórica y tendencias recientes en el comercio intraindustrial de los países de la CE. *Información Comercial Española*, 749: 159-168.
- Robinson, William (2013)** *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clase y Estado en un mundo transnacional*. México, D.F.: Editorial Siglo XXI.
- Rodil, O. y López, J.A. (2011)** Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el comercio de México: Creación de comercio y especialización intraindustrial. *Revista de Economía Mundial*, 27: 249-278.
- Rodríguez-Pose, A. y Petrakos, G. (2004)** Integración económica y desequilibrios territoriales en la Unión Europea. *EURE Revista Latinoamericana de Estudios*



*Urbanos Regionales*, 89: 63-80.

- Rosales O. y Kuwayama, M. (2007)** América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión. *Revista de la CEPAL*, 93.
- Rosales, O. y Kuwayama, M. (2012)** China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica. *Libros de la CEPAL* 114 (LC/G.2519-P). Santiago de Chile: CEPAL.
- Santiso, J. (2008)** La emergencia de las multilatinas. *Revista CEPAL*, 95: 7-30.
- Santiso, J. (2011)** *La década de las multilatinas*. Madrid: Siglo XXI.
- Souza, A. y Garcia, F. (2015)** Un análisis comparativo de la productividad en las industrias manufactureras del Brasil y México. *Revista CEPAL*, 115: 197-215.
- Storper, M. (1997)** *The regional world*. Nueva York: Guilford Press.
- Timmer, M.P., Erumban, A.A., Los, B., Stehrer, R. y de Vries, G.J. (2014)** Slicing Up Global Value Chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2): 99-118.
- Timmer, M.P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. y de Vries, G.J. (2015)** An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23: 575-605.
- UNCTAD (2013)** *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Suiza: ONU.
- UNCTAD (2015)** *World Investment Report 2015*. Ginebra: Naciones Unidas.
- Vázquez, R. (2014)** Inserción global, desarticulación y competitividad en el sector electromecánico de México: un análisis estructural. *Revista CEPAL*, 114: 145-162.
- Verdoorn, P. (1960)** The Intra-Bloc Trade of Benelux. En: Robinson, E.A.G. (ed.) *The Economic Consequences of the Size of Nations*. Nueva York: Macmillan, 291-329.
- Vernon, R. (1966)** International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2): 190-207.
- Villaverde, J. y Maza, A. (2015)** A New FDI Potential Index: Design and Application to the EU Regions. *European Planning Studies*, published online: 23 marzo de 2015.
- Villaverde, J. y Maza, A. (2015)** The determinants of inward foreign direct investment: Evidence from the European regions. *International Business Review*, 24(2): 209-223.
- Viner, J. (1950)** *The Customs Union Issue*. Nueva York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Wakelin, K. (1997)** *Trade and innovation: theory and evidence*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wang, J. (2004)** China's Changing Role in Asia. En: Kokubun, R. y Wang, J. (eds.) *The Rise of China and a Changing East Asian Order*; Tokyo: Japan Center for International Exchange, 3-21. [http://www.jcie.org/researchpdfs/RiseofChina/RiseChina\\_Wang.pdf](http://www.jcie.org/researchpdfs/RiseofChina/RiseChina_Wang.pdf) (fecha de consulta 3 de diciembre de 2015).



- Xingmin, Y. (2007)** *Nuevas vías para el desarrollo del comercial entre China y América Latina. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. México, D.F.: CEPAL.
- Yu, Ch., Xue, L.X. y Hong, S. (2006)** China y los acuerdos de libre comercio. *Comercio Exterior e Integración*, 7, Centro de Economía Internacional.
- Zago, A.F. y Massuquetti, A. (2015)** Exportaciones del sector automotor brasileño al Mercado Común del Sur: ¿desviación de comercio o reducción de costos? *Revista CEPAL*, 115: 159-179.

## **FUENTES ESTADÍSTICAS Y DOCUMENTALES CON INFORMACIÓN SOBRE FLUJOS DE COMERCIO:**

**UN COMTRADE DATABASE**, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division [en línea: <http://comtrade.un.org>] (UN Comtrade es un repositorio de estadísticas de comercio oficiales y tablas analíticas relevantes. Contiene estadísticas de comercio anuales a partir de 1962 y estadísticas comerciales mensuales desde 2010. Constituye la principal fuente de datos de comercio utilizada en este estudio)

**ESTADÍSTICAS DE DATOS COMERCIALES Y ARANCELARIOS**, Organización Mundial del Comercio [en línea: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)] (desde este portal de la OMC se ofrece información cuantitativa en relación con cuestiones de política económica y comercial. Sus bases de datos y publicaciones permiten acceder a información sobre corrientes comerciales, aranceles, medidas no arancelarias y comercio en valor añadido, con amplia desagregación espacial, sectorial y temporal)

**INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL**, Organización Mundial del Comercio [en línea: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/reser\\_s/wtr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr_s.htm)] (estos informes constituyen la principal publicación de investigación de la OMC en materia de política comercial mundial, conteniendo temas especiales, análisis y novedades)

**CEPALSTAT**, Bases de datos y Publicaciones Estadísticas, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe [en línea: [http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB\\_CEPALSTAT/Portada.asp?idioma=e](http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp?idioma=e)] (en este portal estadístico de la CEPAL se puede acceder a una amplia base de datos sobre flujos comerciales y además incluye acceso a un Sistema gráfico de datos de comercio internacional (SIGCI-Plus), de gran utilidad para el análisis de las ventajas comerciales reveladas y el comercio intra-industrial)

**Estadísticas de comercio internacional de EUROSTAT** [en línea: <http://ec.europa>]

eu/eurostat/web/international-trade/data/database] (Desde el portal de Eurostat se accede a amplias series estadísticas de comercio internacional de los países de la Unión Europea)

**Estadísticas del Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España. Base de datos DATACOMEX** [en línea: <http://datacomex.comercio.es>]. Bases de datos multidimensionales (cubos OLAP) del comercio exterior de la Unión Europea con especificación de países miembros de la UE, países socios y sus agrupaciones, clasificación de productos o mercancías (TARIC, sectores económicos, CUCI), flujo (exportación-importación), tipo de comercio, periodicidad (series interanuales), variables (valor monetario, peso, unidades arancelarias).

## **FUENTES ESTADÍSTICAS Y DOCUMENTALES CON INFORMACIÓN SOBRE FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA:**

**A.T. Kearney (2015):** The 2015 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. Connected Risks: Investing in a Divergent World. Disponible en <https://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2015/publication> (fecha de consulta 3 de mayo de 2015).

**CEPAL (2014):** *Capital Flows to Latin America and the Caribbean: Recent Developments*, ECLAC WASHINGTON Office, LC/WAS/L.131, Washington: CEPAL.

**EUROSTAT (1994-2012):** *Foreign Direct Investment statistics*. Luxembourg: EUROSTAT.

**EUROSTAT (1994-2012):** *Foreign Affiliates*. Luxembourg: EUROSTAT.

**IMF (2009-2013):** *Coordinated Direct Investment Survey*. Washington: IMF.

**IMF (1990-2013):** *World Economic Outlook Database*. Washington: IMF.

**OECD (1990-2012):** *FDI Statistics Database* [Note: This FDI statistics database using data compiled according to new international standards was launched on 17 March 2015. Access the data on OECD.Stat (categorised under Globalisation), compiled using BMD4.]. Paris: OECD.

**OECD (1997-2013):** *OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index*. Paris: OECD.

**OECD (2014):** *FDI in Figures*. Paris: OECD.

**OECD (2003):** “Foreign Direct Investment Restrictions in OECD Countries”, en *OECD Economic Outlook*, 2003(1).  
<http://www.oecd.org/eo/outlook/2956455.pdf> (fecha de consulta 3 de mayo de 2015).

**OECD (2012):** Eliminación de restricciones a la participación extranjera en México. Evaluación de los beneficios potenciales en algunas industrias. <http://www.oecd.org/daf/competition/IEDreporteOCDECFC.pdf> (fecha de consulta 3 de mayo de 2015).

**OECD (1990-2013):** *Economic Outlook: GDP Growth*. Paris: OECD.

**UNCTAD (2001-2012):** *FDI/TNC database*. FDI Statistics Division on Investment and Enterprise. Geneva: UNCTAD.

## **FUENTES ESTADÍSTICAS CON INFORMACIÓN SOBRE TABLAS INPUT-OUTPUT MUNDIALES:**

**World Input-Output Database (WIOD)**, WIOD Project, Seventh Framework Programme. Disponible en <http://www.wiod.org> (fecha de consulta 3 de mayo de 2015).

**Véase también:** Timmer, M.P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G.J. (2015) An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23: 575-605.

**EU-LAC FOUNDATION 2016**